MEMÒRIA BIA 09/17

"Estudi de la producció i la qualitat del material vegetal de varietats locals de Mallorca. Anàlisi del mercat actual i propostes de futur"

PLANTERS NICOLAU ORNAMENTALS

ÍNDEX

1. ACTIVITATS DUTES A TERME 3

2. IDENTIFICACIÓ DELS VIVERS 3

3. ENTREVISTES ALS VIVERS PRODUCTORS I/O COMERCIALITZADORS DE VARIETATS LOCALS 6

3.1. ANÀLISI DE LES ENTREVISTES REALITZADES ALS PLANTERISTES PRODUCTORS I/O COMERCIALITZADORS DE VARIETATS LOCALS 9

4. ENTREVISTES ALS VIVERS POTENCIALS DE PRODUIR I/O COMERCIALITZAR VAR. LOCALS 16

4.1. ANÀLISI DE LES ENTREVISTES REALITZADES ALS VIVERS POTENCIALS DE PRODUIR I/O COMERCIALITZAR VAR. LOCALS 17

5. ENQUESTES ALS CONSUMIDORS 21

5.1. REALITZACIÓ DE LES ENQUESTES 25
5.2. RESULTATS I ESTUDI DE LES ENQUESTES 25
5.2.1. ANÀLISI DE LES ENQUESTES A CONSUMIDORS EN GENERAL 25
5.2.2. ANÀLISI DE LES ENQUESTES A LA PAGESIA 31

6. ESTUDI I PROPOSTES DE MILLORA 38

6.1. ESTUDI DELS COSTOS I PREUS DE VENDA DE LLAVOR 38

7. DEVOLUCIÓ I ANÀLISI DE LA INFORMACIÓ OBTINGUDA ALS PARTICIPANTS 43

8. CONCLUSIONS FINALS 44

9. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA 46

10. ANNEX 47

10.1. ENTREVISTES ALS VIVERS PRODUCTORS I/O COMERCIALITZADORS DE VAR. LOCALS 47
10.2. ENTREVISTES ALS VIVERS POTENCIALS DE PRODUIR I/O COMERCIALITZAR VAR. LOCALS 95

1. ACTIVITATS DUTES A TERME

Tal com estava previst, a "Estudi de la producció i la qualitat del material vegetal de varietats locals de Mallorca. Anàlisi del mercat actual i propostes de futur", s'han realitzat tota una sèrie de metodologies per identificar la producció i la qualitat del material vegetal que es troben al mercat. A continuació s'exposen els diferents eixos metodològics en què s'ha estructurat l'estudi:

1. Identificació dels vivers o entitats productores i comercialitzadores de llavors i/o plantes propensos per a l'estudi.
2. Realització d'entrevistes als vivers que actualment reprodueixen i/o comercialitzen varietats locals.
3. Realització d'entrevistes als potencials vivers a reproduir i/o comercialitzar varietats locals.
4. Realització d'enquestes als consumidors en línia i en diferents punts de venda.
5. Estudi i identificació de les propostes de millora de diferents estratègies de producció i comercialització de material vegetal de varietats locals.

Cadascuna d'aquestes fases metodològiques, així com la seva discussió, es descriuen en detall en els següents apartats.

2. IDENTIFICACIÓ DELS VIVERS

Actualment, la diversitat i tipologies de vivers de Mallorca és significativa. A continuació s'exposen el nombre de vivers de què es tenia constància, abans d'iniciar el projecte, que en menor o major percentatge produeixen i/o comercialitzen varietats locals. El nombre total són 7 vivers de planter d'hortalissa i planta ornamental, 2 productors d'arbres fruiters i 1 productor de llavor.

Vivers comercialitzadors i/o productors
Planters i Ornamentals Nicolau
Ca Na Justa
Can Roseta (Certificació Ecològica).
Alexander de Follin (Certificació Ecològica).
Viver Can Morey

Joan Crespí
Vivers Llabrés
Can Juanito
Viver Bio Estel de Llevant
Associació de Varietats Locals

Taula 1. Vivers comercialitzadors de varietats locals.

En canvi, segons les dades del *Ministerio de Agricultura, Alimentación y MedioAmbiente* (MAGRAMA), actualment a Mallorca hi ha 21 empreses o entitats productores de llavors i/o plantes. A continuació s'exposen segons el municipi on es troben:

NOM	MUNICIPI
Feines per Es Camp S.L.	Binissalem
Viveros Sa Porrassa S.L.	Calvià
Jose María Moyà Moreno –Gardenand Pool	Calvià
Monserrat Pons Boscana - Son Mut Nou	Llucmajor
ViverosLlabrés SAT	Manacor
Guillem Gutiérrez Gili - Carniplant	Manacor
Antonio SantandreuFullana	Manacor
Viveros y FrutalesHermanosLlabrés	Manacor
Hort Seed Mediterrani S.L.	Palma de Mallorca
Institut de Recerca i Formació Agrària i Pesquera	Palma de Mallorca
Eduardo Robles Carrascosa	Palma de Mallorca
Son Bebes S.L. - Bonsai Sense	Palma de Mallorca
Associació de Varietats Locals	Porreres
Mallorca Growing Plant S.L.	Porreres
Juan Crespí Palou	Pobla (Sa)
Planters i Ornamentals Nicolau SAT	Sant Joan
Agronatura SAT BA-01	Sant Joan
Laura Porcel Amela	Sant Joan
Amador Antich Mates	Sant Joan
Rafael Barba Granados	Santanyí
Fundació Jardí Botànic Sóller	Sóller

Taula 2. Empreses o entitats productors de llavors i/o plantes segons MAPAMA

Font: http://www.mapama.gob.es/app/consultasprosemplan/ProductorListado.aspx?Page=1&IdP=9403

Tal com s'ha comprovat als anteriors quadres hi ha un nombre significatiu de vivers dels quals no es té constància que siguin productors i/o comercialitzadors de varietats locals. Per això,

es considera oportú realitzar l'estudi perquè la possibilitat d'augmentar el mercat és un dels eixos principals a estudiar.

A la següent taula s'exposen els vivers seleccionats per a entrevistar, encara que a alguns d'ells no ha sigut possible realitzar l'entrevista.

S'ha de tenir en compte que a alguns dels productors de llavor i/o plantes del llistat del Ministeri de Medi Ambient i Medi Rural i Marí (MAPAMA) s'ha decidit no entrevistar-los, ja que únicament treballen amb espècies ornamentals o aromàtiques, o no realitzen la comercialització de material vegetal. A més, durant la durada del projecte s'han afegit alguns vivers coneguts que no apareixien a cap llistat però que realitzen aquesta producció i/o comercialització.

VIVER	Entrevistat	Reprodueix i/o comercialitza varietats locals
Planters i Ornamentals Nicolau	Sí	Sí
Ca Na Justa	Sí	Sí
Can Roseta (Certificació Ecològica)	Sí	Sí
Alexander de Follin (Certificació Ecològica)	Sí	Sí
Planters Morey Rosselló	Sí	Sí
Vivers Santa Maria	Sí	Sí
Joan Crespí Palou	Sí	Sí
Vivers Llabrés SAT	Sí	Sí
Viveros y FrutalesHermanosLlabrés	No	?
Associació de Varietats Locals	Sí	Sí
Feines per Es Camp S.L.	No	?
Vivers Sa Porrassa S.L.	Sí	No
Jose María Moyà Moreno –Gardenand Pool	No	No
Antonio SantandreuFullana	No	No
Hort Seed Mediterrani S.L.	No	?
Eduardo Robles Carrascosa	Sí	No
Mallorca Growing Plant S.L.	Sí	Sí
Agronatura SAT BA-01	No	?

Laura Porcel Amela*	Sí	Sí
Amador Antich Mates*	Sí	Sí
Àngels Díaz Moreno	Sí	Sí
Rafael Barba Granados	No localitzat	?
Viver Bio Estel de Llevant	Sí	Sí
Cocos Garden	Sí	Sí
Sebastià Ramis Sacarès	Sí	Sí
Vivers Can Juanito	Sí	Sí
Edeen Integral S.L.	No	?
Jaime Capellà Ohlsson	Sí	No
Juan Pedro Villalonga Pieras	No	?

Taula 3. Relació de vivers entrevistats i producción de varietats locals

* Únicament se'ls ha realitzat una entrevista, ja que són matrimoni i en la mateixa entrevista s'ha inclòs les dues empreses.

3. ENTREVISTES ALS VIVERS PRODUCTORS I/O COMERCIALITZADORS DE VARIETATS LOCALS

Les entrevistes s'han realitzat per tal de conèixer i identificar la diversitat de vivers, així com les seves característiques. A partir d'aquestes s'ha pogut extreure informació referent a:

Entrevistes vivers	
Característiques estructura	Inscripció al registre de vivers
	Nombre de treballadors
	Títol de multiplicador
	Altres titulacions
Característiques de producció	Diversitat i volum de plantes
	Característiques de les plantes

	Costos de producció
	Punts forts i punts febles de la producció de varietats locals.
Característiques de comercialització	Punts de venda i característiques
	Volum de vendes de varietats locals i de la resta.
	Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals.

Taula 4. Informació tenguda en compte per a les entrevistes als vivers

Finalment s'han realitzat 20 entrevistes a vivers, les quals s'han enregistrat en gravadora de veu i després s'han transcrit literalment. De les 19 entrevistes realitzades, 15 són multiplicadores de llavor de varietats locals, tot i que algunes ho són en major mesura que d'altres.

A continuació s'exposen de manera breu els resultats de les entrevistes realitzades als productors i/o comercialitzadors de varietats locals.

1. Alexander de Follin
2. Amador Antich Matas/Laura Porcel Amela, Vivers Son Roig
3. Àngels Díaz Moreno
4. Cati Vaquer Sorell, Ca na Justa
5. Xesc Nicolau Català, Planters i Ornamentals Nicolau
6. Joan Crespí, Vivers Joan Crespí
7. Antoni Mateu Amengual, Viver Bio Estel de Llevant
8. Sebastià Ramis, Vivers Sacarès
9. Diego Moreno Velasco/Albert Tomàs, Vivers Can Juanito
10. Maria Massanet, Associació de Varietats Locals
11. Biel Sureda, Can Roseta
12. Maties Miralles, Mallorca Growing Plant S.L.
13. Miquel Morey Rosselló, Planters Morey Rosselló
14. Jaime Capellà Ohlsson
15. Miquel Àngel Llabrés, Vivers Llabrés

Il·lustració 1. Alguns dels productors de material vegetal juntament amb la seva producció. D'esquerra a dreta: Joan Crespí, Miquel Àngel Llabrés i Alexander de Follin

A continuació s'exposen el percentatge d'entrevistats segons sexe i franges d'edat. La representació més gran és dels homes amb un 71,43% i un 28,57% de dones. La franja d'edat que destaca és la dels 42 a 60 anys amb un 42, 86%, a continuació la dels 31 a 45 anys amb un 35,71%, així com dels 20 a 30 anys amb un 14,29%. I en menor representació un 7,14% de majors de 60 anys.

Sexe	Dona	Home		
%	28,57	71,43		
Edat	20-30	31-45	46-60	>60
%	14,29	35,71	42,86	7,14

Taula 5. Relació dels entrevistats productors de varietats locals

En relació a la localització geogràfica del viver, cal destacar que hi ha 3 vivers al municipi de Manacor, 2 vivers als municipis de Sant Joan, Porreres i Son Ferriol. Després hi ha 1 viver als municipis de sa Pobla, Ses Salines, Son Servera i Llucmajor.

Referent a la tipologia de vivers cal destacar que hi ha 2 vivers de fruiters, 5 vivers que tenen el certificat de producció ecològica, 1 entitat que només fan producció de llavor ecològica, i 5 vivers convencionals.

3.1. ANÀLISI DE LES ENTREVISTES REALITZADES ALS PLANTERISTES PRODUCTORS I/O COMERCIALITZADORS DE VARIETATS LOCALS

Les entrevistes que s'han realitzat són extenses (veure transcripció literal a l'annex) i per això s'ha decidit triar una sèrie d'ítems per tal d'elaborar l'anàlisi dels continguts que s'han pogut extreure.

Els paràmetres seleccionats per a aprofundir són:

1. Les varietats locals que produeixen.
2. Pros i contres de la producció de varietats locals.
3. Pros i contres de la comercialització de varietats locals.
4. Volum de vendes de material vegetal, diferenciant les varietats locals.
5. Rendibilitat dels cultius que produeixen.
6. Anàlisi del preu de venda del material vegetal.
7. Evolució dels darrers anys en la comercialització de varietats locals.
8. Opinió sobre la creació d'una marca que emmarqui les varietats locals.

A continuació s'exposen els resultats obtinguts de totes les entrevistes i es fa la seva anàlisi:

1. **Les varietats locals que produeixen.**

   Segons el tipus de viver hi ha diversitat de volums i de major o menor presència de diversitat de varietats locals. La majoria de vivers combinen la producció de varietats locals en les varietats comercials, gairebé aquestes darreres en major volum. A manera d'exemple s'exposen una sèrie de respostes:

   "L'any 2018 vam sembrar 900.000 llavors de varietats locals i 2.900.000 de varietats híbrides. De varietat locals en reproduïm unes 20 varietats diferents, en format de llavor i planter."

   Cal destacar que de totes les varietats locals, quan parlam d'hortalissa i llegum sempre hi ha major presència dels cultius d'estiu que dels d'hivern.

   "Cultius d'estiu sobretot i alguns d'hivern com les cols borratxones i la col de cabdell. Planter de varietats locals d'estiu com pebres i tomàtigues i d'hivern de cols."

   També hi ha preferència per alguns cultius, per tenir més demanda com és el cas de la tomàtiga de ramellet.

“El que venem més és la tomàtiga de ramellet, l’any 2018 en vam fer unes 70.000 plantes.”

“Produïm 5 varietats locals, tot de tipus planter. Ceba blanca feim 200.000 unitats anuals, col borratxona 25.000, pebre ros 25.000, pebre blau 20.000, i tomàtiga de ramellet 30.000 unitats.”

En relació als arbres fruiters també hi ha major presència de varietats comercials que de varietats locals al mercat, tal com exposen els que en produeixen:

“Feim fruiters, només arbres, i de cada vegada se’n fan menys... nosaltres en feim uns 7.500 fruiters de varietats locals, del total de 22.000 fruiters.”

Il·lustració 2. Material vegetal producció dels diferents entrevistats. D'esquerra a dreta: albercoquer Palau, tomatiguera de ramellet i col caputxina

2. Pros i contres de la producció de varietats locals.

En relació als punts forts de la producció de varietats locals es destaquen una sèrie de paràmetres tals com l’adaptació a les condicions ambientals del territori.

“Llavor que ja està adaptada al territori.” “Varietats adaptades a les condicions ambientals locals.”

També es remarca el fet de ser varietats seleccionades segons criteris qualitatius;

“Varietats seleccionades segons criteris de gust, de major qualitat.”

Alguns vivers destaquen la importància d’algunes varietats locals com la tomàtiga de ramellet pel fet que hi ha un mercat important, ja que és el consumidor qui les demana:

“Coneixes els cultius que poses a la venda, perquè la xarxa de pagesos multiplicadors és la que els ha produït i seleccionat.” “Pebre ros y de ramellet son los que más producción tienen, tanto dentro de variedades locales como por encima de las otras.”

Referent als punts febles de la producció de varietats locals, cal destacar que hi ha una sèrie de planteristes que han comentat la baixa germinació d'algunes de les varietats locals.

"La germinació és molt dolenta. Per exemple una clienta em va dur tap de cortí, i jo vaig haver de comprar un altre pic llavors, perquè no em varen néixer les seves." "Col de cabdell també la germinació n'he hagut de sembrar bastants perquè ha germinat molt poca."

El fet que cada vegada hi ha menys gent que es produeixi les seves pròpies llavors, fa que hi hagi dificultat per trobar llavor de varietats locals, tal com comenta un planterista "Que si no tens disponibilitat de llavor, no la pots trobar enlloc."

Tant en la producció de llavor com en la reproducció dels fruiters es destaca que és una tasca artesanal i aquest fet fa que sigui molt laboriosa.

"És una tasca molt artesanal, sempre produïm menys llavor de la que teníem previst, així com a vegades tenim problemes de germinació de les llavors. Cultivar per a llavor no és fàcil, perquè la llavor ha d'haver acabat el seu cicle per tal que sigui apte com a llavor."

"En la tasca de reproducció d'arbres fruiters hi ha feina de molta selecció."

3. Pros i contres de la comercialització de varietats locals.

Alguns planteristes exposen la satisfacció els consumidors en poder adquirir varietats locals per sembrar.

"Els consumidors estan contents i són ells els que ho demanen." "El mercat les demana."

"Cada vegada hi ha més demanda i interès."

Altres opinen que és un patrimoni que no s'ha de deixar perdre i per això és molt important trobar-lo als mercats.

"Nosaltres pensam que és un patrimoni nostre i que és important que se segueixi reproduint i estigui al mercat."

També es destaca que hi ha algunes varietats locals que els consumidors les coneixen més i per això tenen més demanda.

"Aquí a Mallorca es coneixen les varietats locals, sobretot algunes en concret que es coneixen molt (tomàtiga de ramellet, meló eriçó, col borratxona, ...) i les altres, la gent que no les coneix i els ha provat, pareix que els agraden i repeteixen."

En relació als fruiters, es destaca l'elevada demanda de varietats locals de garrovers i ametllers.

"Els garrovers i ametllers els volums de vendes són majors. I així tens un valor afegit al teu viver."

Alguns vivers expressen la preocupació per la substitució de varietats híbrides que s'assemblen molt a les varietats locals i les venen com a tal.

"Les varietats locals tenen un valor afegit altíssim i al mercat van "in crescendo" a un volum brutal, exponencial, sobretot la tomàtiga de ramellet, però la majoria no procedeixen de varietats locals. El que augmenta el volum de venda són les varietats que suplanten a les locals. Però no les suplanten des del punt de vista de diferències, sinó des del punt de vista de similituds, sent millors en tema de producció. Qualsevol varietat híbrida que pugui suplantar una varietat local, té molta demanda, sent això el pitjor que li pot passar a una varietat local."

Pel que fa als punts febles també hi ha una sèrie d'ítems que es repeteixen, tals com que hi ha un desconeixement de les varietats locals que existeixen. Tal com comenten:

"És molt important donar-les a conèixer, ja que si no desapareixeran, s'haurien de fer formacions en aquest tema, perquè la gent no coneix les varietats locals. No té cap sentit fer feina registrant les varietats si tanmateix després es perden perquè la gent no les compra."

"Hi ha un desconeixement de les varietats." "No tenim campanyes de màrqueting."

Referent a les vendes d'arbres fruiters de varietats locals els planteristes destaquen que les vendes són baixes.

"En fruiters de varietats locals les vendes de volum són baixes. El que és local va molt tira a tira. No hi ha consumidor de planta."

4. Volum de vendes de material vegetal, diferenciant les varietats locals.

Tal com s'ha comentat al punt 1 sobre la producció de varietats locals, les vendes tenen la mateixa tendència, ja que depenen una de l'altre. En funció del tipus de viver hi ha major venda de varietats locals o no. A continuació s'exposen alguns exemples on visualitza la diversitat de tipologies de vivers:

"Unes 15.000-20.000 plantes de varietats locals, que suposen un 50% del total, uns 40.000 planters."

"Venem tres vegades més de varietats locals que d'híbrides. 75% de varietats locals i el 25% de varietats híbrides."

"Es ven més varietats comercials que varietats locals. El percentatge és 76% varietats comercials i 24% varietats locals."

"De planter uns 22.500 plançons de varietats locals, que són la majoria, de la resta feim unes 50 safates de 150 (7.500 plançons), sobretot de coses de les quals ens ha quedat llavor o algú té interès a fer-ne."

"Ronda entre els 70 i 100.000 en total, i crec que deu ser un 5% de varietats locals."

“Faig unes 12.000 unitats. Les varietats locals potser ocupen un 99% del total, les híbrides les faig perquè me’n demanen, si fos per jo no en faria, perquè tampoc puc fer-ne la llavor.”

En relació a la comercialització d’arbres de varietats locals hi ha una major presència de varietats comercials i protegides tal com indiquen els dos planteristes que reprodueixen arbres de varietats locals:

“El 5% són varietats locals i la resta de comercials i protegides. Perquè la majoria de vendes són d'ametller i garrover, ja que ens compren grans quantitats d'arbres i d'aquests no en compren varietats locals.“

“Del total de fructicultura venem uns 21.000 arbres en total, dels quals uns 7.000 són de varietats locals, més o manco una tercera part. “

5. Rendibilitat dels cultius que produeixen.

Per tal d’analitzar si hi ha cultius que surten més a compte que altres s’ha demanat als planteristes la seva opinió. A continuació s’exposen algunes de les seves opinions:

“Els cultius més rendibles a escala de producció de llavor, serien els d'hivern més les fulles, aquests sí que els venem més barats que els cultius d'estiu que no són tan rendibles a escala de producció de llavor, per això el preu del planter és un poc més car.“

“No ho hem mirat, però sí que hi ha cultius molt més rendibles que d'altres alhora de producció de llavor, però no es correspon en el volum de vendes.“

“Per exemple les cols o enciams produeixen molta llavor amb un sol exemplar, en canvi una tomatiguera produeix més poca llavor.”

“El volum de vendes és el que ens fa més rendibles que altres. El tema del garrover és que necessita més temps, però el cost del peu és més barat. Garrovers en faig 12.000-15.000, així fa que sigui molt més rentable.”

Tal com expressen els diferents productors hi ha diversitat d’ítems que fan que la rendibilitat d’un cultiu sigui major o menor. A continuació l’Associació de Varietats Locals comenta que estan estudiant els costos i la rendibilitat de la producció de llavor amb els resultats dels darrers anys.

“Les cols o enciams produeixen molta llavor amb un sol exemplar, en canvi una tomatiguera produeix més poca llavor. Ho estam estudiant, ja que hi ha varietats que, per mor de la quantitat de llavor que produeixen o de la major dificultat o facilitat per multiplicar-les, tenen un cost per gram de llavor superior a altres. Això també canvia cada any. Per exemple, l'any 2018 la ceba blanca mallorquina ens

va costar, la seva multiplicació i extracció, 0,6 €/gram, mentre que el cost de la ceba vermella eivissenca va ser d'1,45 €/g. Les tomàtigues també ens varen suposar un cost d'entre 0,6 i 1,3 €/g en funció de la varietat."

6. Anàlisi del preu de venda del material vegetal.

Una de les preguntes que s'han fet als vivers era sobre els criteris que fan servir a l'hora de posar els preus de venda dels diferents planters, i tal com expressen els diferents planteristes alguns es basen amb el preu de la llavor comercial, així com a partir dels costos per a la realització del planter.

"És complicat, perquè no hi ha un preu clar de venda de planter. Jo crec que em basaré amb el que la gent pot pagar, perquè els meus costos de producció (de manera artesanal) són molt alts. El planter el venem tot entre 25 i 30 cèntims."

"Els preus d'hivern i fulles no poden ser tan cars com els d'estiu perquè en treuen menys rendiment, menys fruit. I també es ven menys quantitat. I quan compres la llavor. Les llavors de fulla solen ser més barates que les de fruit."

"Pel planter, en els costos dels materials que utilitzam, terra, palanganes i llavors. També tenim calculat el temps que hem perdut per sembrar. Però el que és molt difícil de calcular és el temps que has de mantenir el cultiu del dia de la sembra a la venda."

"El preu de venda el posam en funció dels costos, els arbres que fallen. I miram el mercat com està. Jo som productor."

"Des de sempre nosaltres posàvem el preu i la competència estava pendent del que posàvem per posar el seu preu. Normalment un arbre a arrel nua el venem a uns 8 € i en cossiols crec que és a uns 9,90 € iva inclòs. Tots els arbres, tant de varietats foranes com locals, tenen el mateix preu, sense diferències, ja que el client no entendria la diferència segons el cost del portaempelt o de la varietat, per exemple. El problema és que ara la gent troba cars els arbres."

Cal destacar que no hi ha una anàlisi clara de preu de venda de llavor i planter de varietats locals, ja que és una tasca molt artesanal i fa mal comptabilitzar.

7. Evolució dels darrers anys en la comercialització de varietats locals.

Tal com es pot veure a continuació hi ha diversitat d'opinions segons la persona entrevistada, però cal destacar que hi ha un cert punt optimitza on molts dels vivers comenten que la tendència dels darrers anys ha estat positiva en relació a les vendes de varietats locals.

“Les vendes de VVLL s'han incrementat. La gent s'està inclinant més cap al consum de varietats locals. La gent vol qualitat.“

“S'han augmentat un poc les vendes, però també perquè som molt pocs els que en feim.”

“La venda de cada vegada es coneix més i s’ha anat incrementant, tant de llavor com de planter.”

“Les vendes de VVLL s'han incrementat.”

“Cada vegada vaig a més, el primer any i segon va ser magre, perquè no me coneixien, però després ha anat augmentant.”

Així i tot hi ha una sèrie d’entrevistats que opinen que el mercat està estacionat, ha minvat, així com el perfil del consumidor ha canviat i això fa que es demanin varietats locals però en menor volum.

“Fa tres anys que ha anat davallant molt la venda. La gent que ens va conèixer quan vàrem començar a produir moltes varietats locals s’ha quedat, però si ja ho tenen no en sembren més. El que ens ha fet molt de mal són aquests que venen varietats dient que són locals i no ho són, que són arbres que vénen de la península cap aquí i sé ben cert que no són varietats locals, i això repercuteix finalment al consumidor.”

“En tot és el mateix, menys volum, i el perfil del client ha canviat molt. La gent major es va morint, i els joves sembren una quantitat molt petita, no té res a veure. Els joves també demanen varietats locals, però la quantitat no té res a veure, el volum de venda no té res a veure.”

8. Opinió sobre la creació d’una marca que emmarqui les varietats locals.

A cadascun dels entrevistats se’ls hi ha demanat sobre l’interès en la participació d’una marca de varietat local en el cas que es creés. A continuació hi ha alguns exemples de l’opinió dels entrevistats.

Per una banda, hi ha persones que estarien interessades, tals com:

“Sí. La disponibilitat a què podríem assumir dependria de com sigui la marca.“

“Amb ametller i garrover sí perquè hi ha coses prou interessants.”

“Jo crec que si se fa una marca amb la gent que pugui comercialitzar les varietats locals (jo parl per hortícoles), se pot fer amb molta il·lusió, pot ser que tengui un creixement molt bo, però també pot ser que sigui una flor d’estiu d’uns anys, si no té una demanda important per part de les distribuïdores, per tant aquesta base serien les distribuïdores, que se guien al mateix temps pel mercat.”

“Si a Mallorca es creés una marca de varietats locals, jo crec que aniria bé.”

I per altra banda, hi ha persones que no tenen cap classe d’interès amb la creació de la marca, o bé s’ho haurien de pensar, tal com s’expressen:

"No ens fa falta. Vénen aquí a posta a cercar-ho. Tal vegada si ens haguéssim de promocionar si que ens interessaria."

"No, jo vaig per lliure. Tot i que estaria bé que es creï una marca."

"Nosaltres mos ho hauríem de pensar i mirar les condicions en les quals se'ns requereix estar a la marca."

4. ENTREVISTES ALS VIVERS POTENCIALS DE PRODUIR I/O COMERCIALITZAR VARIETATS LOCALS

Aquestes entrevistes s'han realitzat als vivers que actualment no produeixen ni comercialitzen varietats locals per tal de conèixer els motius, així com identificar les necessitats del viver. De les 20 entrevistes que s'han realitzat en total, només 4 no realitzen la producció ni comercialització de cap classe de varietat local.

A continuació s'exposen de manera breu les entrevistes realitzades als potencials productors i/o comercializadors de varietats locals.

1. David Márquez Ferrà, Cocos Garden Multiserveis, SL
2. Eduardo Robles Carrascosa
3. Gerardo López López, Viver Sa Porrassa
4. Magdalena Morro Torrents, Vivers Santa Maria SAT 7117

A continuació s'exposen el percentatge d'entrevistats segons sexe i franges d'edat. L'única representació és dels homes amb un 100%. La franja d'edat que destaca és la dels 42 a 60 anys amb un 75%, a continuació la dels 31 a 45 anys amb un 25%. La resta de franges d'edat no tenen representació.

Sexe	Home			
%	100			
Edat	20-30	31-45	46-60	>60
%	0	25,00	75,00	0

Taula 6. Relació dels entrevistats potencials productors de varietats locals

En relació a la localització geogràfica del viver, cal destacar que hi ha 1 viver al Port d'Andratx, 1 a Calvià, 1 a Palma i 1 a Santa Maria.

Referent a la tipologia de vivers cal destacar que dos dels vivers són molt semblants, tot i que a un d'ells hi ha molt més estoc de planta que a l'altre, però els dos són tipus "garden", un

altre viver és un espai de reproducció de planta de jardineria, sobretot grama i no té cap classe d'instal·lacions per a la comercialització. I l'altre viver és una mescla entre espai de reproducció i "garden".

4.1. ANÀLISI DE LES ENTREVISTES REALITZADES ALS VIVERS POTENCIALS DE PRODUIR I/O COMERCIALITZAR VARIETATS LOCALS

Les entrevistes que s'han realitzat són extenses (veure transcripció literal a l'annex) i per això s'ha decidit triar una sèrie d'ítems per tal d'elaborar l'anàlisi dels continguts que s'han pogut extreure.

Els paràmetres seleccionats per a aprofundir són:

1. Els cultius que produeixen.
2. Pros i contres de la producció i venda de material vegetal.
3. Volum de vendes de material vegetal, diferenciant les varietats locals.
4. Rendibilitat dels cultius que produeixen.
5. Anàlisi del preu de venda del material vegetal.
6. Evolució dels darrers anys en la comercialització de varietats locals.
7. Motius perquè no comercialitzeu varietats locals.
8. Opinió sobre la creació d'una marca que emmarqui les varietats locals.

A continuació s'exposen les respostes dels entrevistats, partint dels paràmetres seleccionats:

1. Els cultius que produeixen.

Tal com expressen, gairebé tots els vivers que no produeixen ni comercialitzen varietats locals, el que fan és molta planta ornamental i de jardineria, i molts d'ells ja compren la planta gran i el que fan és cuidar-la fins que aquesta es ven.

"Sobretot ornamentals (80%) i alguns fruiters amb caràcter gairebé ornamental (20%)."

"Planta ornamental i grama."

"Som productors de planta gran, oliveres, xiprers, ficus, cítrics, palmeres i algunes altres. I som obtentors de planta ornamental. Feim reproducció només de dragos. Quan parlam de productors de planta gran vol dir que la compram i que la mantenim, sense reproduir-la."

"Sobretot plantes aquàtiques, suculentes o cactus, plantes entapissants i arbusts ornamentals. Aromàtiques i medicinals en feim però poques en producció."

2. Pros i contres de la producció i venda de material vegetal.

Com a pros el que valoren són les instal·lacions i l'estoc que tenen, així com la demanda que hi ha en la compra de planta de jardineria.

"Tenim les instal·lacions fetes per reproduir planta. Hi ha demanda d'aquest tipus de plantes que reproduïm. Passió per reproduir planta. Ens asseguram que tenim aquestes plantes."

"Tenim un estoc que no té ningú."

Com a contres o punts febles destaquen la logística i problemàtica amb el transport pel fer de dur gran quantitat de planta de fora, així com la dificultat per trobar persones preparades enteses en les plantes per tal de fer un bon assessorament al comprador.

"Infraestructura i rotació de planta, problemes amb el transport, logística, perquè ve gairebé tot de fora, de la Península."

"Necessitam gent preparada per vendre, ja que necessitam un assessorament important, perquè són vendes de molt de doblers. Per entregar la planta a lloc, els accessos són complicats."

3. Volum de vendes de material vegetal, diferenciant les varietats locals.

Com que són pocs els que fan varietats locals no tenen aquesta dada, només en un dels casos es diferencia el volum de planta d'autoproducció de la comprada a fora. En la resta de casos el volum no el tenen calculat.

"No ho tenim calculat. Tenim un 50% de planta d'autoproducció i 50% de planta de compra de fora."

"No ho tenim calculat. Venem molta aromàtica com a ornamental, molta planta mediterrània de poques necessitats hídriques."

"No ho hem mirat." "No ho tenim calculat, mils d'unitats."

4. Rendibilitat dels cultius que produeixen.

Els vivers entrevistats tampoc han calculat la rendibilitat dels productes que ofereixen, perquè sobretot es basen amb el preu de compra de la planta que no produeixen ells i un marge que defineixen. I no destaquen que hi hagi cap producte més rendible que un altre.

"En general igual."

"La grama, duu molta feina però es ven tota."

“El 80-90% ho compram de fora i un 10-20% aquí. De planta petita compram més d'aquí, però la resta de fora. Si aconseguim preus barats, com que feim recuperació de plantes, després hi podem posar més marge. El preu de venda es basa amb el marge, a partir de la base. De tant en tant, miram el preu de mercat per si ens anam per a dalt, però solem tenir uns preus bastants bons.“

“Tot el que tenim és com un complement. No tenim cap producte que sigui el fort.”

5. Anàlisi del preu de venda del material vegetal.

Tal com s’ha exposat a l’apartat anterior es té molt clar que a partir del preu de compra de la planta s’ha de tenir un marge. També hi ha alguns dels entrevistats que comenten que es basen amb els preus de la Península, que és allà on compren el material.

“Ens basam amb els preus que compram i el marge que posam.”

“Cada 2/3 anys pujam un poc. I ens basam amb els preus de la Península. Els vivers que em compren moltes vegades em compren a jo perquè és més barat que comprar-ho a la Península.”

“Ens basam amb el preu del mercat. Ens basam amb el cost de la planta o llavor que compram i a partir d'aquí posam els preus.”

6. Evolució dels darrers anys en la comercialització de material vegetal.

En totes les respostes hi ha un clar consens que els darrers anys hi ha hagut un augment de comercialització de material vegetal.

“Hi ha augment des del 2013 a ara. I cada any segueix augmentant respecte a l'anterior.“

“Els darrers 3 anys han anat augmentant. El 2017 i 2018 ha pujat un poc. El 2016 va pujar molt respecte al 2015. L'augment dels darrers anys és poc.”

“Les vendes de plantes que nosaltres produïm han augmentat els darrers anys.”

7. Motius perquè no comercialitzeu varietats locals.

Alguns dels entrevistats comercialitzen llavors de l’Associació de Varietats Locals i planter de varietats locals i altres estan interessants en fer-ho.

“El planter que compram a en Xesc Nicolau, és de varietat local, tomàtigues, albergínies, pebres. Planter de primavera. M'agradaria tenir fruiters i vinya de varietats locals, perquè a vegades ens ho demanen. M'agradaria tenir els contactes de les persones que ho produeixen.”

“Planter no ens sabria gens de greu. Arbres també, però aquí es venen pocs arbres fruiters. Estic interessat en planters. Abans feia algunes plantes ornamentals pròpies d'aquí però no m'acabava de funcionar. I com que només som dos treballadors vàrem haver de triar productes i per això vam triar aquests.”

“El planter el compram i a vegades és de varietats locals. El compram a planters Nicolau.”

I hi ha un dels vivers entrevistats que produeixen planta ornamental que ells consideren local, ja que fa moltíssims d’anys que la produeixen.

“Sí que produïm plantes que consideram mallorquines, com a ornamentals d'interior i de corral. Les plantes ornamentals com les falgueres mallorquines, aspidistres, begònies antigues, plantes que se sembraven dins dels patis, però no tenen el certificat de planta local.”

8. Opinió sobre la creació d’una marca que emmarqui les varietats locals.

En relació a la creació d’una marca que emmarqui les varietats locals alguns d’ells estarien interessats, però sobretot en el cas que tenguéssim més material en varietats locals. Tal com expressen:

“Sí, encantats.” “Ho podríem mirar. Si tenguéssim més material, ho podríem mirar.” “Això ho hauríem de parlar entre els socis. Possiblement és més sí que no, però ho hauríem de valorar.”

En canvi un dels entrevistats comenta que com que no és el que fan no els interessa.

“Ara per ara no, perquè no és el que nosaltres feim.”

5. ENQUESTES ALS CONSUMIDORS

S'han realitzat dos tipus d'enquesta diferent, una per als consumidors en general i una altra per consumidors pagesos professionals. Aquestes enquestes s'han realitzat tant en línia, per poder difondre-les a un número important de població, com presencialment en diferents punts de venda. Han servit per identificar els perfils de consumidors de material vegetal de varietats locals, així com conèixer les necessitats i demandes dels consumidors i els motius de rebuig dels no consumidors.

Els pagesos professionals productors de fruita i/o hortalissa són molt importants, ja que el planter, llavor o arbre és la primera baula de la producció, i si aquests consumeixen material vegetal de varietats locals, en els mercats de fruita i verdura se'n podrien trobaren major volum.

El model d'enquesta realitzat als consumidors en general és el següent:

ENQUESTA SOBRE LA UTILITZACIÓ DE MATERIAL VEGETAL DE VARIETATS LOCALS

1. **EDAT:**
2. **SEXE:**
3. **LLOC DE RESIDÈNCIA:**
4. **PROFESSIÓ:**
5. **QUINES VARIETATS LOCALS CONEIXES?**
6. **TRIA QUIN TIPUS DE MATERIAL VEGETAL UTILITZES:**
   - ☐ PLANTER DE VARIETATS FORANES
   - ☐ PLANTER DE VARIETATS LOCALS
   - ☐ LLAVORS FORANES
   - ☐ LLAVOS DE VARIETATS LOCALS
   - ☐ ARBRES DE VARIETATS FORANES
   - ☐ ARBRES DE VARIETATS LOCALS
   - ☐ ALTRES:
7. **INDICA ALGUNA DE LES VARIETATS QUE FAS SERVIR, SI ÉS VARIETAT LOCAL O NO, I LA QUANTITAT APROXIMADA QUE UTILITZES CADA ANY:**
8. **MOTIUS PERQUÈ UTILITZES AQUEST TIPUS DE MATERIAL VEGETAL?**
9. **ON EL COMPRES:**
   - ☐ VIVER
   - ☐ BOTIGA / FRUITERIA

- ◻ MERCAT DE POBLE O CIUTAT
- ◻ A LA FINCA DEL PAGÈS
- ◻ LLAVOR PRÒPIA
- ◻ ME FAIG EL PLANTER AMB LLAVOR PRÒPIA
- ◻ ME FAIG EL PLANTER AMB LLAVOR COMPRADA
- ◻ ALTRES:

10. PER QUÈ HO COMPRES A AQUEST PUNT DE VENDA:

- ◻ PER PROXIMITAT
- ◻ PERQUÈ HI HA PRODUCTE LOCAL I VARIETATS LOCALS
- ◻ PERQUÈ HI HA PRODUCTE ECOLÒGIC
- ◻ PERQUÈ M'AGRADA EL SERVEI
- ◻ ALTRES:

11. PER QUÈ EL COMPRES:

- ◻ PER LA SEVA QUALITAT
- ◻ PEL PREU
- ◻ PERQUÈ ÉS VARIETAT LOCAL
- ◻ ALTRES:

12. PER QUÈ NO EN COMPRES:

- ◻ PER LA SEVA QUALITAT
- ◻ PEL PREU
- ◻ PERQUÈ NO ES POT TROBAR AL MERCAT
- ◻ ALTRES:

13. ESTARIES DISPOSAT A COMPRAR LLAVORS, PLANTER I/O ARBRES DE VARIETATS LOCALS SI:

- ◻ TENGUÉS UNA MARCA DE QUALITAT QUE L'IDENTIFICÀS COM A VARIETAT LOCAL
- ◻ TENGUÉS EL SEGELL DE PRODUCTE ECOLÒGIC
- ◻ CONEGUÉS ELS PUNTS DE VENDA
- ◻ TENGUÉS INFORMACIÓ SOBRE LA PRODUCCIÓ
- ◻ FOS MÉS BARAT
- ◻ EL TROBÉS A SUPERMERCATS / BOTIGUES / MERCATS
- ◻ ALTRES:

14. SI VOLS AFEGIR RES MÉS, INDICA-HO AQUÍ:

D’altra banda, el model d’enquesta realitzat als consumidors pagesos és el següent:

ENQUESTA DE CONSUM DE MATERIAL VEGETAL DE VARIETATS LOCALS PER PART DE PAGESOS

1. **EDAT:**
2. **SEXE:**
3. **LLOC DE RESIDÈNCIA:**
4. **PROFESSIÓ**
5. **QUINES VARIETATS LOCALS CONEIXES?**
6. **QUINES VARIETATS LOCALS CULTIVES?**
7. **TRIA QUIN TIPUS DE MATERIAL VEGETAL UTILITZES:**
   - □ PLANTER DE VARIETATS FORANES
   - □ PLANTER DE VARIETATS LOCALS
   - □ LLAVORS FORANES
   - □ LLAVOS DE VARIETATS LOCALS
   - □ ARBRES DE VARIETATS FORANES
   - □ ARBRES DE VARIETATS LOCALS
   - □ ALTRES:
8. **DE LES VARIETATS LOCALS QUE FAS SERVIR, INDICA LA QUANTITAT APROXIMADA QUE CULTIVES CADA ANY:**
9. **INDICA TAMBÉ LA QUANTITAT APROXIMADA QUE CULTIVES CADA ANY DE VARIETATS FORANES:**
10. **MOTIUS PERQUÈ UTILITZES AQUEST TIPUS DE MATERIAL VEGETAL?**
11. **ON EL COMPRES:**
    - □ VIVER
    - □ MERCAT DE POBLE O CIUTAT
    - □ A LA FINCA D’UN ALTRE PAGÈS
    - □ LLAVOR PRÒPIA
    - □ ME FAIG EL PLANTER AMB LLAVOR PRÒPIA
    - □ ME FAIG EL PLANTER AMB LLAVOR COMPRADA
    - □ ALTRES:
12. **PER QUÈ HO COMPRES A AQUEST PUNT DE VENDA:**
    - □ PER PROXIMITAT
    - □ PERQUÈ HI HA PRODUCTE LOCAL I VARIETATS LOCALS
    - □ PERQUÈ HI HA PRODUCTE ECOLÒGIC

- ◻ PERQUÈ M’AGRADA EL SERVEI
- ◻ ALTRES:

13. PER QUÈ EL COMPRES:

- ◻ PER LA SEVA QUALITAT
- ◻ PEL PREU
- ◻ PERQUÈ ÉS VARIETAT LOCAL
- ◻ ALTRES:

14. PER QUÈ NO EN COMPRES:

- ◻ PER LA SEVA QUALITAT
- ◻ PEL PREU
- ◻ PERQUÈ NO ES POT TROBAR AL MERCAT
- ◻ ALTRES:

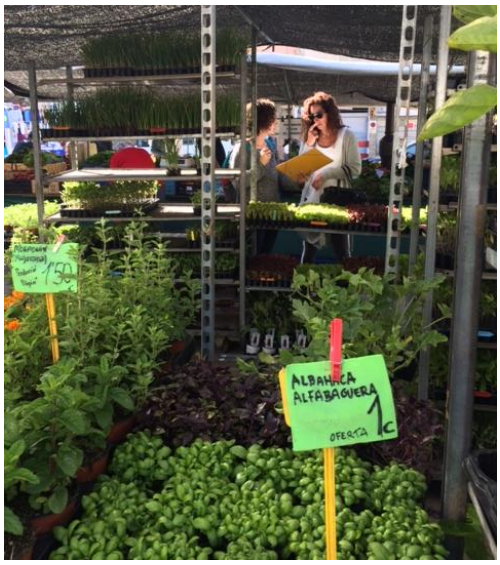
15. ESTARIES DISPOSAT A COMPRAR LLAVORS, PLANTER I/O ARBRES DE VARIETATS LOCALS SI:

- ◻ TENGUÉS UNA MARCA DE QUALITAT QUE L'IDENTIFICÀS COM A VARIETAT LOCAL
- ◻ TENGUÉS EL SEGELL DE PRODUCTE ECOLÒGIC
- ◻ CONEGUÉS ELS PUNTS DE VENDA
- ◻ TENGUÉS INFORMACIÓ SOBRE LA PRODUCCIÓ
- ◻ FOS MÉS BARAT
- ◻ EL TROBÉS A SUPERMERCATS/BOTIGUES/MERCATS
- ◻ ALTRES:

16. SI VOLS AFEGIR RES MÉS, INDICA-HO AQUÍ:

5.1. REALITZACIÓ DE LES ENQUESTES

Tal com s'ha explicat, s'han realitzat tant enquestes en línia com presencials. En total s'han dut a terme 69 enquestes en línia, que han estat difoses per a la seva realització via xarxes socials i correus electrònics. Les enquestes presencials s'han dut a terme a 4 punts de venda: mercat de Pere Garau a Palma, mercat eco de Palma, vivers Can Juanito a Son Ferriol i ca na Justa a Porreres. Als dos primers punts de venda s'han realitzat enquestes tant a consumidors en general com a pagesos professionals, mentre que als dos següents únicament s'han enquestat consumidors en general. En total s'han realitzat 67 enquestes presencials: 51 a consumidors i 16 a pagesos professionals.



Il·lustració 3. Realització de les enquestes als consumidors (esquerra) i pagesos (dreta) al mercat de Pere Garau

5.2. RESULTATS I ESTUDI DE LES ENQUESTES

Totes les enquestes realitzades s'han tractat de la mateixa manera, picant els resultats a una base de dades de tipus formulari, on s'han pogut dur a terme les primeres anàlisis.

5.2.1. ANÀLISI DE LES ENQUESTES A CONSUMIDORS EN GENERAL

S'han realitzat un total de 109 enquestes a consumidors. El perfil de les persones enquestades, és el següent:

Sexe	Dona	Home		
%	34,86	65,14		
Edat	20-30	31-45	46-60	>60
%	6,42	23,85	33,94	35,78

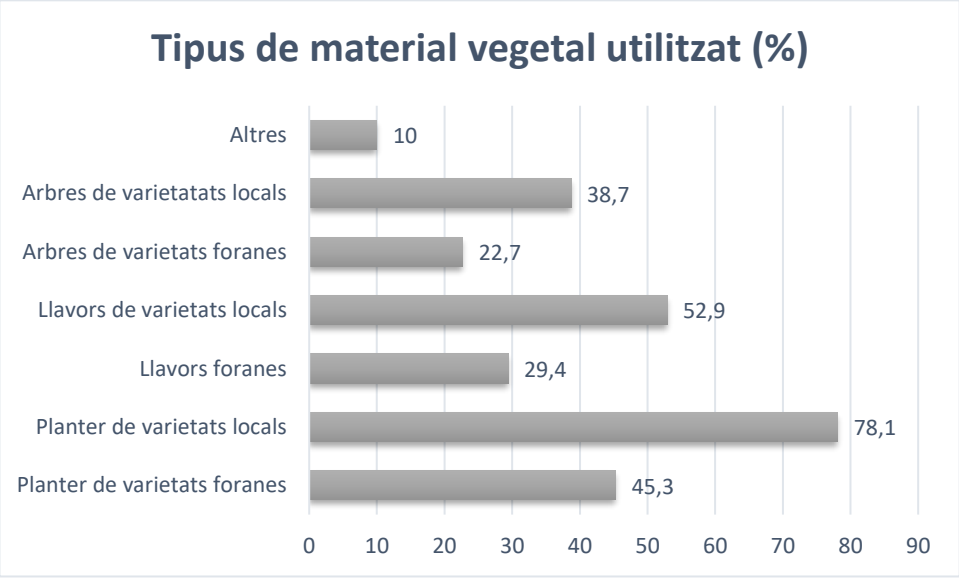
Lloc de residència %	Calvià 2,75	Campos 2,75	Llucmajor 2,75	Montuïri 1,83	Palma 35,78	Porreres 2,75	Santa Maria 3,67	Eivissa 2,75	Menorca 1,83	Altres 43,12
Professió %	Jubilat 29,36	Pagès 5,50	Tècnic/ agrònom 6,42	Informàtic 2,75	Jardiner 3,67	Mestre/ professor 6,42	Funcionari 4,59	Administratiu 2,75	Empresari 1,83	Altres 36,70

Taula 7. Relació dels enquestats consumidors de material vegetal

Tal com es pot observar a la imatge hi ha un major percentatge d'homes que de dones, 65,14% són els homes enquestats i 32,86% les dones. La franja d'edat predominant són de 46 a més de 60 anys, representant el 69,72% vers el 30,27% que representen els de 20 a 45 anys. En relació al lloc de residència dels enquestats és divers, ja que hi ha una representació de 8 municipis amb una representació del 3% aproximadament. I el municipi que destaca és Palma amb un 35,78% d'enquestats, el 43,12% dels "altres" es correspon amb diferents municipis amb molt poca representació. El perfil professional de les persones enquestades també és força heterogeni, ja que hi ha un total de 9 professions diferents, destacant el percentatge més gran a jubilat amb un 29,36%, així com un 6,42% a tècnic agrònom i a mestre / professor. El 36,70% identificat com a "altres" està format per tot el conjunt de diferents professions que estaven representades únicament per un enquestat.

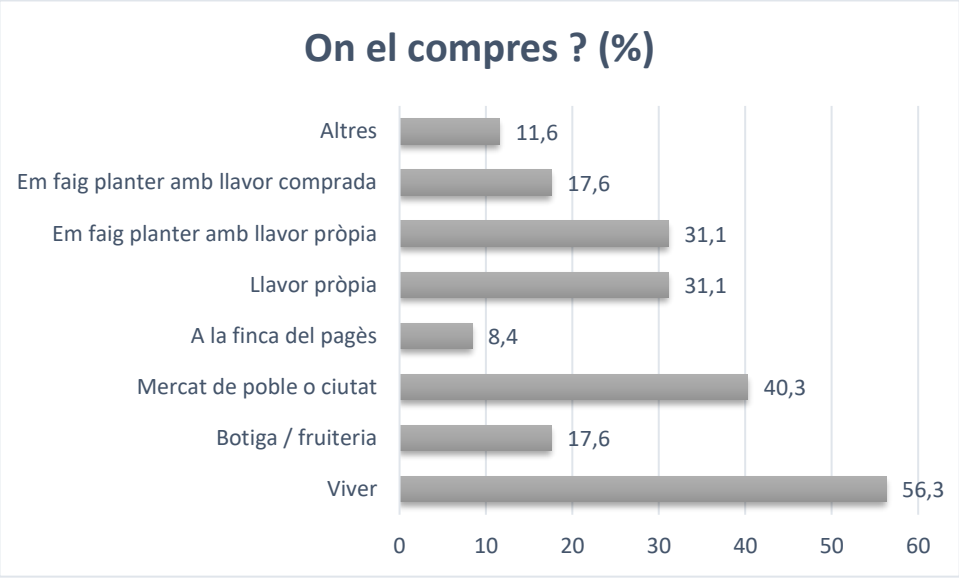
A partir dels resultats de l'enquesta s'han fet dos tipus d'anàlisis, una anàlisi quantitativa i un altre de més qualitatiu.

A continuació s'exposen els resultats de l'anàlisi quantitativa a partir d'una sèrie de gràfics elaborats amb els resultats obtinguts.



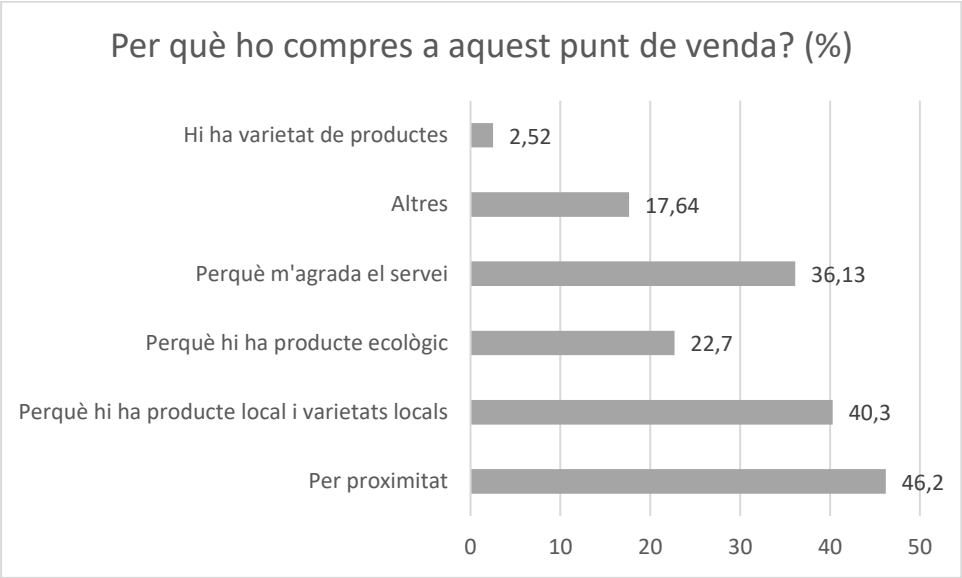
Il·lustració 4. Tipus de material vegetal utilitzat

Tal com es pot observar a la Il·lustració 1, el material vegetal més utilitzat és el planter de varietats locals amb un percentatge del 78,10%. En segon lloc és la llavor de varietats locals amb un percentatge de 52, 9%. En tercer lloc el planter de varietats foranes (45,3%) i amb un 38,7% els arbres de varietats locals.



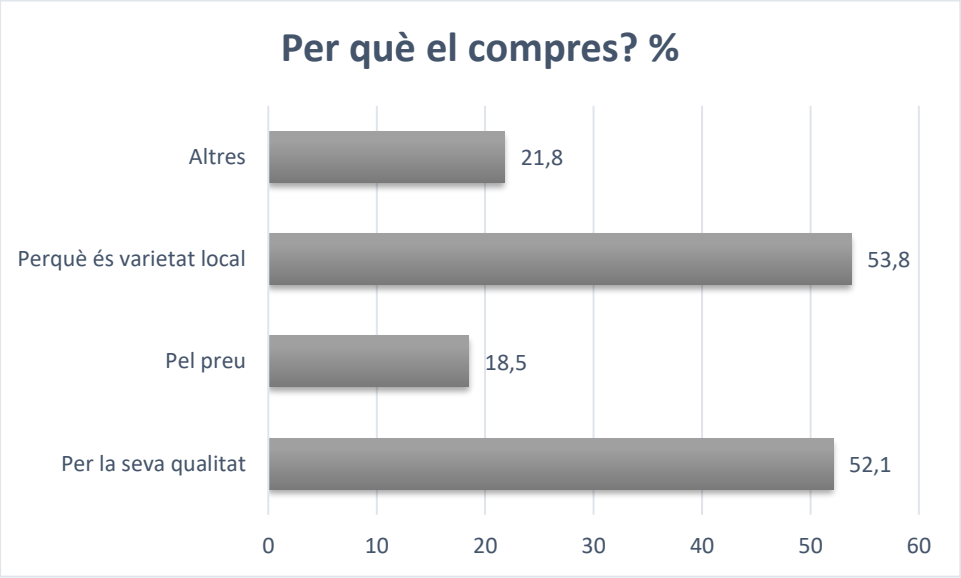
Il·lustració 5. On els compres ?

Referent al lloc de compra del material vegetal es destaca el viver amb un 56, 3%, en segon lloc al mercat de poble o ciutat (40,3%) i en tercer lloc empaten les persones que utilitzen llavor pròpia i les que es fan planter en llavor pròpia amb un 31,1% dels enquestats. I en quart lloc hi ha un 17,6% que es fa el planter però es compra la llavor.



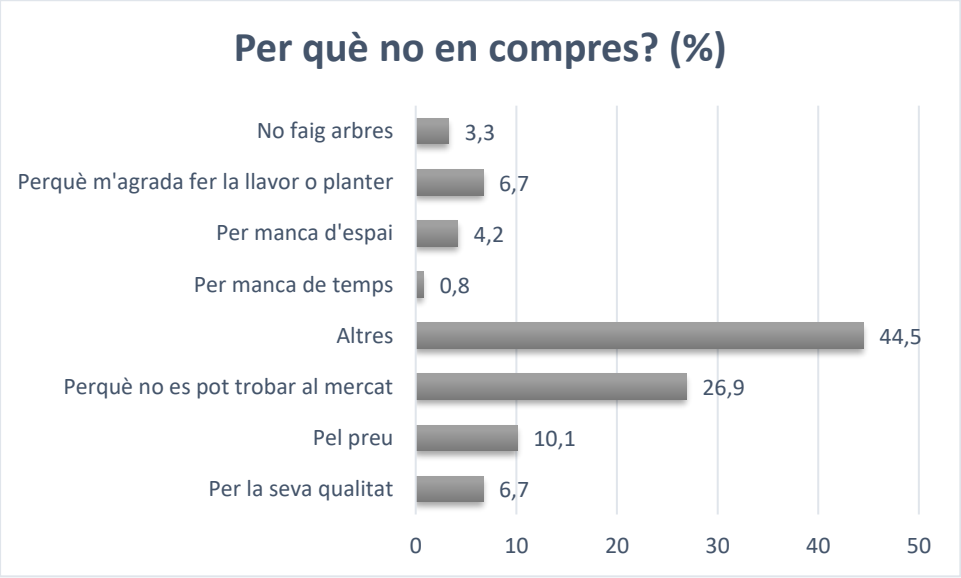
Il·lustració 6. Per què ho compres a aquest punt de venda?

El motiu principal de compra al punt de venda és per proximitat amb un 46,2% dels enquestats, en segon lloc amb un 40,3% perquè hi ha producte local i varietats locals. En tercer lloc (36,13%) perquè els hi agrada el servei i en quart lloc amb un 22,7% perquè hi ha producte ecològic.



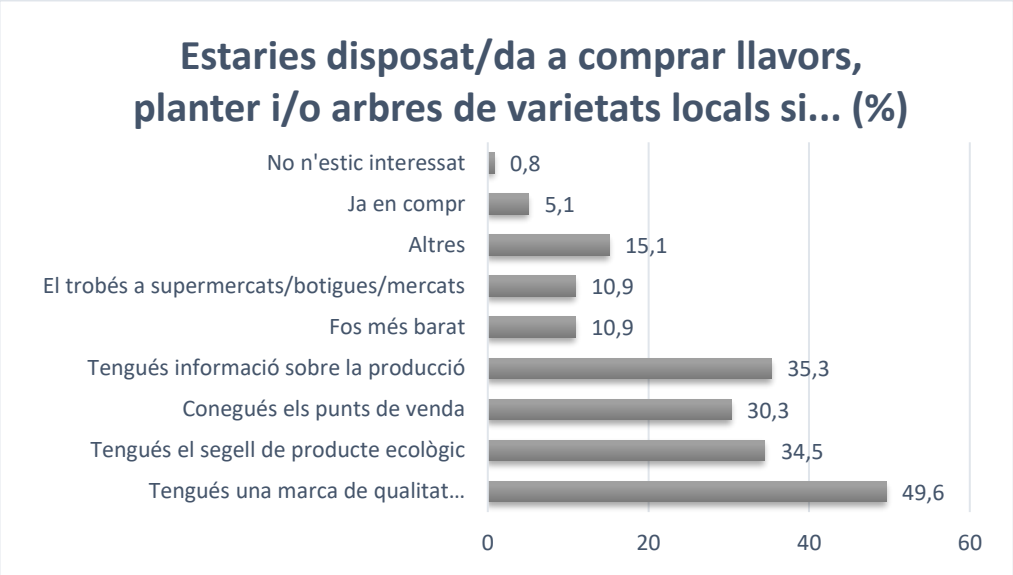
Il·lustració 7. Per què el compres?

Segons els enquestats els motius de la compra de material vegetal estan gairebé empatats els que ho compren perquè és varietat local amb un 53,8% d'enquestats i amb un 52,1% dels enquestats el compren per la seva qualitat. En canvi només hi ha un 18,5% dels enquestats que el compren en funció del preu.



Il·lustració 8. Per què no els compres?

En relació als motius perquè no compres el material vegetal comentat hi ha un 44,5% dels enquestats que no citen el motiu. En canvi hi ha un 26,9% que no el compren perquè no el troben al mercat, el 10,1% pel preu i un 6,7% no el compren per la qualitat així com perquè els hi agrada fer-se la llavor i/o planter.



Il·lustració 9. Estaries disposat/da a comprar llavors, planter i/o arbres de varietats locals si...

La darrera pregunta de l'enquesta els demanava si estarien disposats a comprar llavors, planters i/o arbres de varietats locals en funció d'una sèrie d'ítems. I el 49,6% dels enquestats ha comentat que si tengués una marca de qualitat que l'identifiqui, el 35,2% si tengués informació sobre la producció, el 34,5% si tengués el segell de producte ecològic i el 30,3% si conegués els punts de venda.

A continuació s'exposen els resultats obtinguts de la valoració qualitativa de tres preguntes obertes realitzades durant l'enquesta.

La primera pregunta es referia al fet que les persones enquestades havien de mencionar les varietats locals que coneixen. A continuació s'exposa una nebulosa on es destaquen les varietats locals més comentades en major mida, com la tomàtiga de ramellet i el pebre, i en menor mida les menys comentades, com eriçó referint-se al meló o cirereta referint-se al pebre de cirereta. El rang que s'ha seleccionat ha estat de les 30 varietats locals més citades i que tenguin un nombre de lletres major a 5.

Il·lustració 10. Nebulosa varietats locals més conegudes pels consumidors.

En relació a la següent pregunta era que comentessin les varietats locals que fan servir i quantitats aproximades que utilitzen. Tal com es pot veure a la il·lustració 8, segueix destacant la tomàtiga de ramellet, així com el pebre.

Il·lustració 11. Nebulosa varietats que sembren els consumidors.

A continuació es posen algunes cites dels enquestats com a exemples de quantitats a manera de referència.

"Tomàtiga de ramellet: 50 llavors" "Meló eriçó 20 unitats" "Tomàtiga de ramellet: 80 unitats, tomàtiga

de pera: 20 unitats, tap de cortí: 120 unitats" "Ramellet (60), cor de Bou (20), Tomàtiga de Valldemossa (20), faveres (60), mongeta tendra (60), albergínies (20), pebre blau (20), Cols (15), Pinya de col (15)"

Tal com es pot veure, totes les varietats citades són d'hortalissa, i sobretot hortalissa d'estiu. I les quantitats que sembra són petites, el que representa és que són per autoconsum.

Referent a la darrera pregunta que s'analitza de les enquestes als consumidors és sobre els motius perquè s'utilitza el material vegetal comentat. Segons els resultats obtinguts hem pogut fer una classificació on hi ha 13 referències, representant un 5,78% de cobertura de les respostes, que l'utilitzen per autoconsum; 11 referències (8,53%) les utilitzen perquè són varietats més adaptades a les condicions ambientals locals; per temes culturals hi ha 17 respostes, representant el 19,35% de la cobertura de les respostes; per qualitat hi ha 11 respostes (5,88%). A continuació s'exposa 1 frase representativa de cadascuna de les pautes elegides per a la selecció:

- Autoconsum: "Per obtenir fruits per a consum propi."
- Adaptació a les condicions ambientals: "Més adaptat al clima i a les terres."
- Cultural: "Crec que és important fomentar el comerç local i que les plantes siguin autòctones, motivació comerç local i foment de la cultura i biodiversitat local"
- Qualitat: "Qualitat diferenciada"

5.2.2. ANÀLISI DE LES ENQUESTES A LA PAGESIA

S'han realitzat un total de 26 enquestes a la pagesia. El perfil de les persones enquestades, és el següent:

Sexe %	Dona 23,08	Home 76,92					
Edat %	20-30 7,69	31-45 26,92	46-60 57,69	>60 7,69			
Lloc de residència %	Manacor 23,08	Muro 7,69	Palma 7,69	Algaida 3,85	Sóller 3,85	Capdepera 3,85	Altres 50,00
Professió %	Agricultor/pagès 88,46	Tècnic agrícola 3,85	Enginyer agrònom 3,85	Assessor hortícoles 3,85			

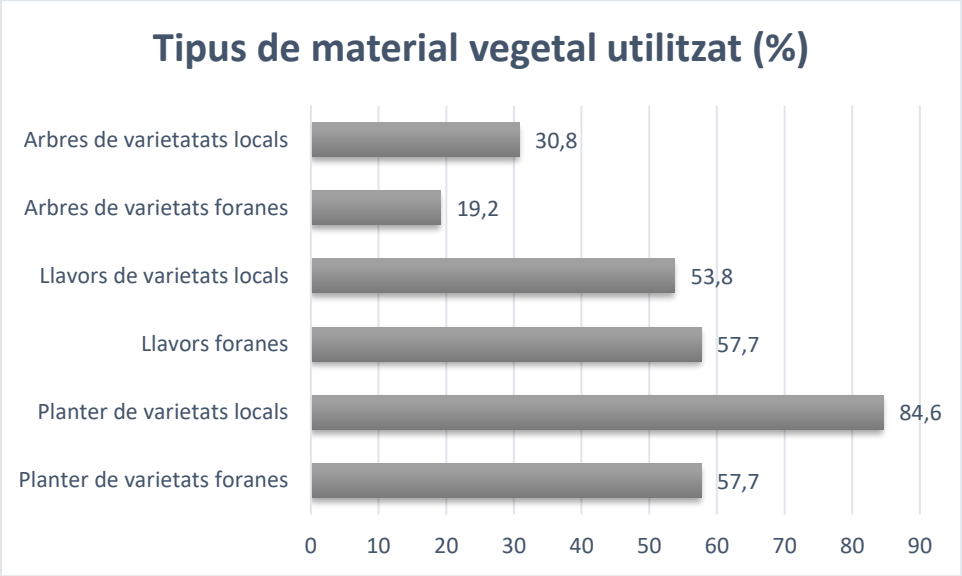
Taula 8. Relació dels enquestats consumidors pagesos de material vegetal

Tal com es pot observar a la imatge hi ha un percentatge bastant més elevat d'homes que de dones, 76,92% són els homes enquestats i 23,08% les dones. La franja d'edat predominant són de 46 a 60 anys representant el 57,69% vers el 34,61% que representen els de 20 a 45 anys. En relació al lloc de residència dels enquestats és divers, ja que hi ha una representació

de 6 municipis amb una representació del 3 al 8% aproximadament. I el municipi que destaca és Manacor amb un 23,08% d'enquestats, així com a altres (sense identificar) amb el 50%. El perfil professional de les persones enquestades també és homogeni, ja que les enquestes anaven dirigides als professionals del sector agrari, així i tot, cal destacar que hi ha un 88,46% dels enquestats que són pagesos, un percentatge del 3,85% que són tècnics agrícoles, enginyers agrònoms i assessor d'hortícoles.

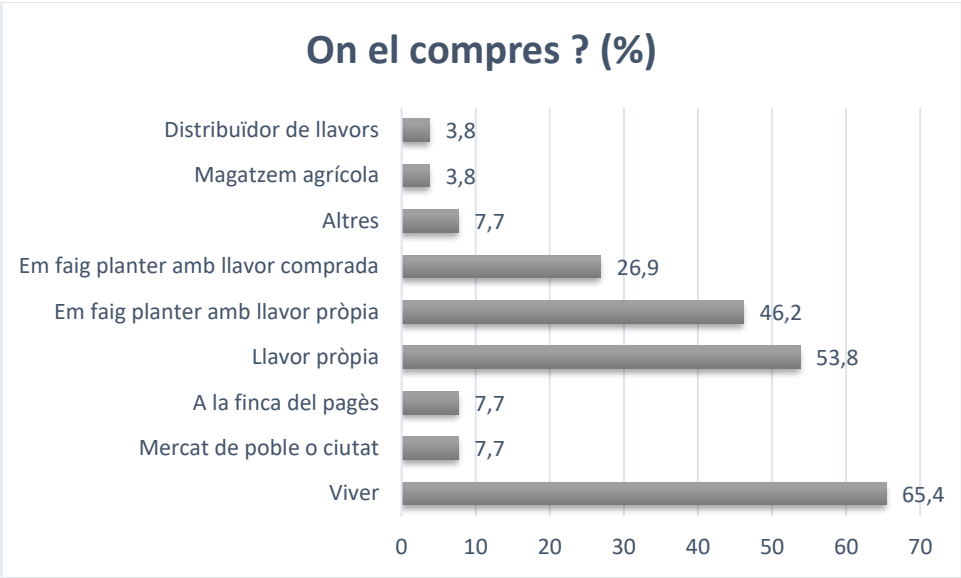
A partir dels resultats de l'enquesta s'han fet dos tipus d'anàlisis, una anàlisi quantitativa i un altre de més qualitatiu.

A continuació s'exposen els resultats de l'anàlisi quantitativa a partir d'una sèrie de gràfics elaborats amb els resultats obtinguts.



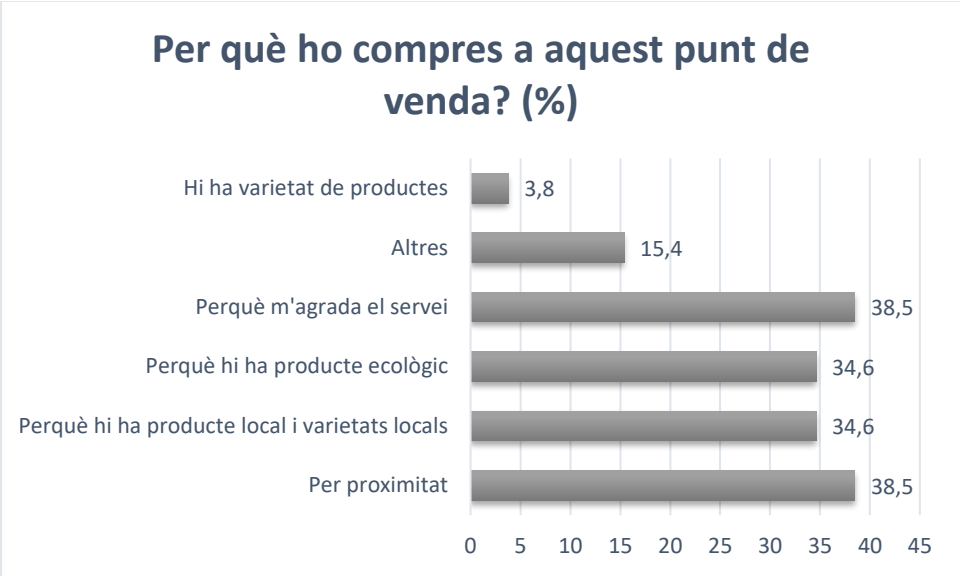
Il·lustració 12. Tipus de material vegetal utilitzat

Tal com es pot observar a la Il·lustració 1, el material vegetal més utilitzat per la pagesia és el planter de varietats locals amb un percentatge del 84,60%. En segon lloc hi ha un empat, és el de llavor i planter de varietats foranes (57,7%) i amb un 53,8% el consum de llavors de varietats locals. En cinquè lloc hi ha els arbres de varietats locals amb un 30,8% i amb un 19,2% dels enquestats pagesos utilitzen arbres de varietats foranes.



Il·lustració 13. On el compres?

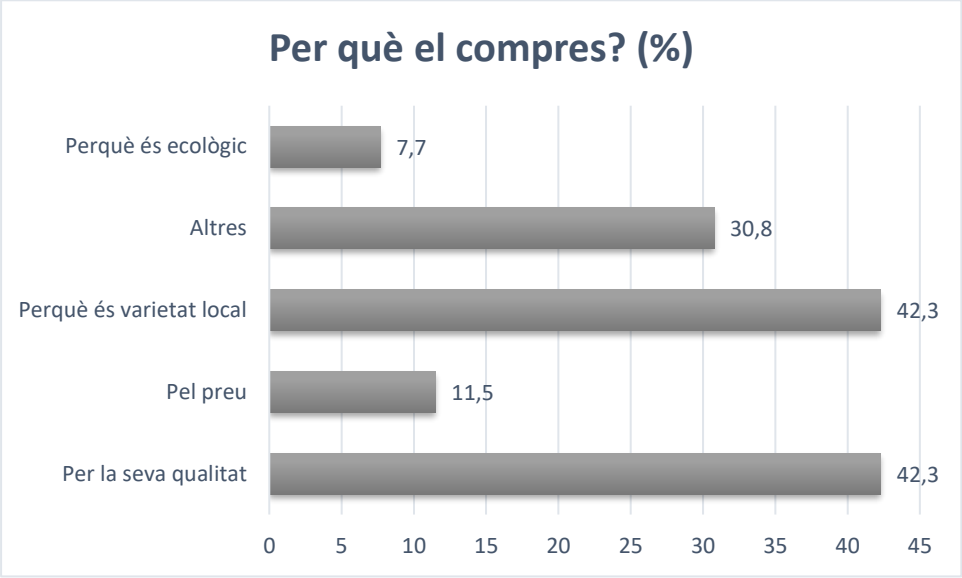
En relació al lloc de compra del material vegetal es destaca el viver amb un 65, 4%, en segon la llavor pròpia amb un 53,8%, així com pagesos que es fan el planter en llavor pròpia el 46,2% dels enquestats. I en quart lloc hi ha els pagesos que es fan el planter en llavor comprada (26,9%). I hi ha un 7,7% que compren la llavor a la finca del pagès o al mercat. I també apareix la figura del distribuïdor de llavor que hi ha un 3,8% dels enquestats que li compren la llavor.



Il·lustració 14. Per què ho compres a aquest punt de venda?

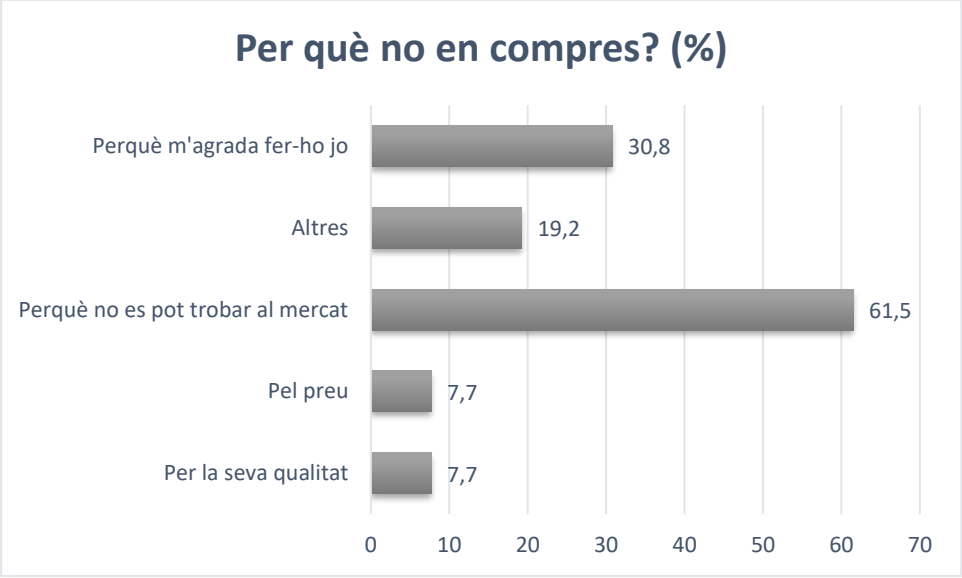
El motiu principal de compra al punt de venda és per proximitat i perquè els hi agrada el servei amb un 38,5% dels enquestats, en segon lloc i també empatat, amb una representació del 34,6% és perquè hi ha producte ecològic i perquè hi ha producte local i varietats locals. I hi ha

un 15,4% dels enquestats que tenen altres motius que no han exposat i el 3,8% dels enquestats ho compren perquè hi ha varietat de productes.



Il·lustració 15. Per què el compres?

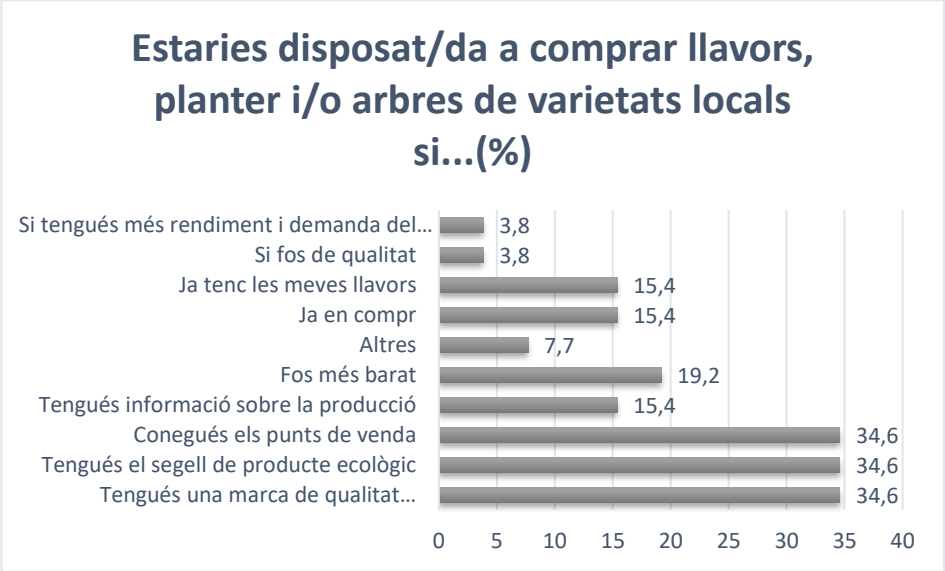
Segons els enquestats els motius de la compra de material vegetal estan empatats els que ho compren perquè és varietat local i per la seva qualitat amb un 42,3% d'enquestats i amb un 30,8% dels enquestats el compren per altres motius que no han especificat. En quart lloc amb un 11,5% dels enquestats el compren pel preu i en darrer lloc, amb un 7,7% dels enquestats el compren perquè és ecològic.



Il·lustració 16. Per què no en compres?

En relació als motius perquè no compres el material vegetal comentat hi ha un 61,5% dels enquestats que és perquè no el poden trobar al mercat. El 30,8% dels enquestats és perquè

els hi agrada fer-se ells mateixos el planter. I el 7,7% dels enquestats per la seva qualitat i pel preu. Hi ha un 19,2% dels enquestats que no ha especificat el motiu.



Il·lustració 17. Estaries disposat/da a comprar llavors, planter i/o arbres de varietats locals si...

La darrera pregunta de l'enquesta els demanava si estarien disposats a comprar llavors, planters i/o arbres de varietats locals en funció d'una sèrie d'ítems. I el 34,6% dels enquestats ha comentat que si tengués una marca de qualitat que l'identifiqui, així com que si tengués el segell de producte ecològic i si es conegués els punts de venda. El 19,2% dels enquestats si fos més barat. El 15,4% dels enquestats comenten que si tenguessin més informació sobre el producte. I també hi ha un 15,4% que ja tenen les seves pròpies llavors i que actualment ja compren material vegetal de varietats locals. Hi ha un 7,7% dels enquestats que no han comentat els motius i un 3,8% que comenten que si tenguessin major rendiment i si fossin de major qualitat.

A continuació s'exposen els resultats obtinguts de la valoració qualitativa de 5 preguntes obertes realitzades durant l'enquesta.

La primera pregunta es referia al fet que les persones enquestades havien de mencionar les varietats locals que coneixen. A continuació s'exposa una nebulosa on es destaquen les varietats locals més comentades en major mida, tal com es pot veure algunes coincideixen amb les dels consumidors, tals com tomàtiga ramellet i pebre, però la pagesia també han citat la xeixa, la civada, així com l'eriçó, referint-se al meló. I en menor mida hi ha el ciuró, cabdell

referint-se a la col com a exemple de les menys comentades. El rang que s'ha seleccionat ha estat de les 30 varietats locals més citades i les paraules que tenen un nombre mínim de 5 lletres.

Il·lustració 18. Nebulosa varietats locals més conegudes per la pagesia.

En relació a la següent pregunta era que comentessin les varietats locals que cultiven. També es representa amb una nebulosa on es destaquen les varietats locals més comentades en major mida i en menor les menys comentades. El rang que s'ha seleccionat ha estat el mateix de la nebulosa anterior, les 30 varietats locals més citades i que tenguin com a mínim 5 lletres. Tal com s'ha comentat a l'anterior nebulosa, segueixen destacant la tomàtiga i el pebre, així com la varietat de ramellet, però també hi ha major representació de la carabassa, la varietat borratxona de col, la carxofa, l'eriçó. I en menor representació hi ha la varietats de cabdell referint-se a la col, el calapoter, referint-se al meló, albacor referint-se a la figa, com a mode d'exemple de les varietats locals que cultiva la pagesia enquestada.

Il·lustració 19. Nebulosa varietats locals més sembrades per la pagesia.

En tercer lloc de les varietats que cultiven es demanava les quantitats aproximades que sembren de cadascuna de les varietats locals, així com de les varietats foranes. A continuació es posen algunes cites de la pagesia enquestada com a exemples de quantitats de sembra de varietats locals, a manera de referència.

"300-400 arbres de varietats locals"

"Blat xeixa: 10-15 quarterades, blat mort: 7-8 quarterades, blat barba: 2 quarterades, blat mamento: 1 quarterada".

"Pebre de tap de cortí: 15.000 unitats, pebre de cirereta: 3000 unitats i ciuró mallorquí: 2 quarterades".

"4.000 melons, 2000-3000 tomatigueres de ramellet, després tomàtiga de pera per embotellar."

Tal com es pot veure, hi ha diversitat de cultius diferents en relació a les varietats citades, ja que hi surten representats els arbres, els cereals, l'hortalissa i els llegums. I destacar que les quantitats de cultius de varietats locals de la pagesia, com era d'esperar són molt superiors als dels consumidors.

La darrera pregunta que s'analitza de les enquestes als consumidors és referent als motius perquè s'utilitza el material vegetal comentat. Segons els resultats obtinguts no hem pogut fer una classificació clara, ja que hi ha molta diversitat de respostes. Algunes persones destaquen la diferenciació de les varietats locals, així com la major adaptació a la zona:

"És bona, productiva i diferenciada."

"Per la diferenciació de cara a la comercialització, per l'adaptació a la zona i per ideologia."

La tomàtiga de ramellet surt destacada com a cultiu estrella en relació a les varietats locals, en canvi hi ha preferència per varietats híbrides de meló o síndria.

"Tomàtiga ramellet és insuperable, no es pot comparar amb cap altra. I els melons de varietats híbrides perquè produeixen més."

"La síndria mallorquina no va bé."

"Les varietats locals perquè els he utilitzat tota la vida. I les varietats comercials perquè tenen més rendiment."

També surt reflectit la preferència pel que és conegut i per fer-se la llavor pròpia, tot i que hi ha una gran tendència a comprar-se el planter i aquest moltes vegades és de varietats híbrides.

"Si és híbrid, no puc fer llavor i compr el planter, però de la resta m'estim més fer la llavor."

"Perquè així sabem el que sembram".

6. ESTUDI I PROPOSTES DE MILLORA

A partir de les dades aportades per les persones entrevistades i a l'anàlisi realitzada anteriorment, s'ha pogut dur a terme una proposta de millora amb diferents estratègies de producció i comercialització de material vegetal de varietats locals.

6.1. ESTUDI DELS COSTOS I PREUS DE VENDA DE LLAVOR

En aquest punt del projecte es pretenia dur a terme un estudi dels costos de producció que tenen els diferents vivers entrevistats, així com comparar-los amb altres empreses de llavors comercials. La majoria de vivers entrevistats però, no duen a terme la comptabilització dels costos de producció del material vegetal, així que l'estudi s'ha realitzat únicament amb els costos de producció derivats de l'Associació de Varietats Locals, ja que en aquest cas sí que es tenen calculats.

En aquest cas s'ha realitzat una comparació d'aquest cost juntament amb el preu de venda de 1000 llavors de la mateixa associació i de dues empreses de llavor comercial, tal com es pot veure a la següent taula:

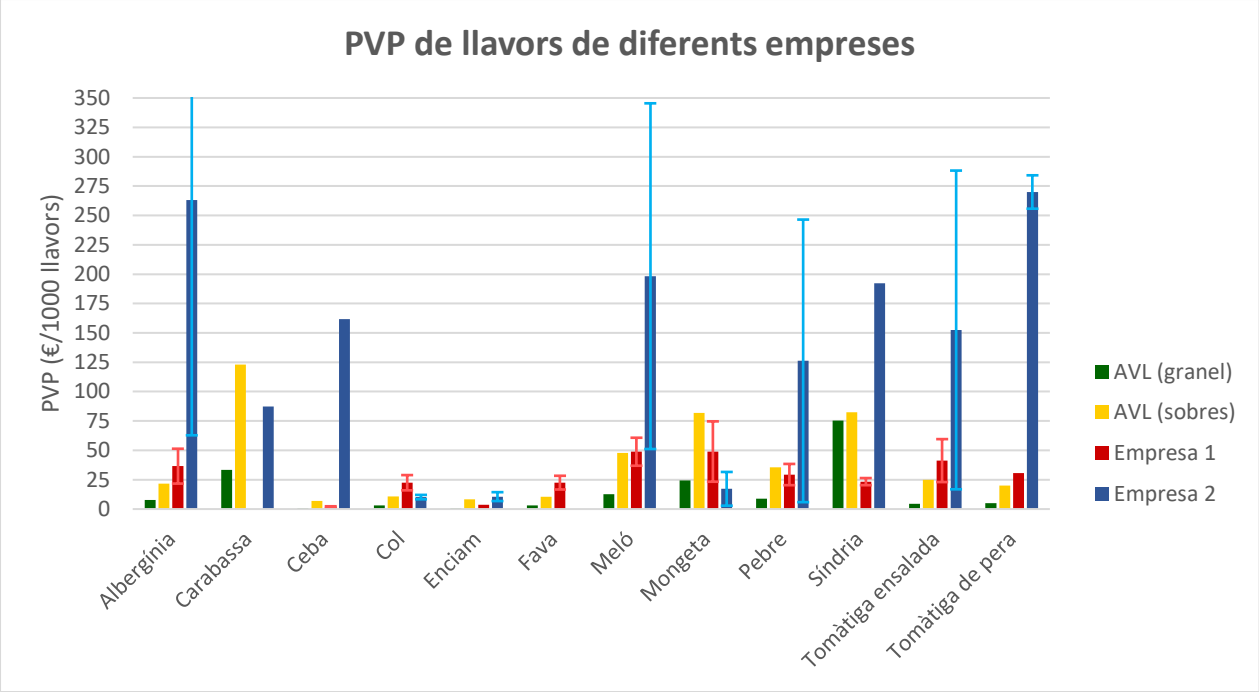
	Cost llavor AVL (€/1000 llavors)		**PVP AVL**		**PVP Empresa 1**		**PVP Empresa 2**	
Espècie/varietat	**Cost llavor pagès**	**Cost fruit pagès+extracció**	**€/1000 llavors (granel)**	**€/1000 llavors (sobre)**	**€/1000 llavors**	**desv. stnd.**	**€/1000 llavors**	**desv. stnd**
Albergínia	3,125	1,036	7,813	21,739	36,520	14,837	263,100	200,295
Alfabaguera	0,450	0,181	1,124	12,500				
Blat de moro	2,529	9,695	6,571	41,322				
Carabassa	13,396	30,183	33,490	122,971			87,353	
Ceba	0,269	2,374	0,673	6,951	1,583	0,783	161,802	
Ciuró mallorquí	0,333	0,333	1,000	2,569				
Col	1,219	0,825	3,048	10,695	22,435	6,484	10,180	1,872
Colflori	1,226	1,226	3,064	11,287				
Enciam	0,300	0,249	0,750	8,333	3,770		10,592	3,786
Fava	1,000	1,000	3,000	10,373	22,483	5,847		
Fesol	6,000	3,150	15,000	55,556				
Julivert	0,344	0,420	0,860	4,409				
Meló	5,020	11,531	12,551	47,893	48,808	11,915	198,283	147,167
Mongeta	9,721	18,592	24,301	81,967	48,973	25,695	17,242	14,352
Pastanaga morada	0,219	1,738	0,548	4,570				
Pebre	3,562	3,091	8,905	35,569	29,377	9,056	126,171	120,286
Pèsol	6,667	1,716	16,667	24,155				
Rave	1,250	1,250	3,125	24,510				
Síndria	30,115	43,960	75,288	82,418	23,360	3,026	192,300	

Tomàtiga cor de bou	3,500	15,446	8,750	41,667				
Tomàtiga ensalada	1,820	4,031	4,551	24,938	41,253	18,280	152,504	135,684
Tomàtiga de pera	2,000	5,222	5,000	20,000	30,600		269,950	14,213
Tomàtiga de ramellet	2,222	1,666	5,556	37,037				

Taula 9. Comparativa del cost i PVP de llavors

Abans d'estudiar aquests resultats cal remarcar que els valors de la taula s'han obtingut a partir de la realització de mitjanes de totes les varietats per a una mateixa espècie. Per al cas de les dues grans empreses, també s'hi ha afegit les desviacions estàndard, ja que hi havia una gran diferència de preu entre una varietat i una altra, el que no passa en el cas de l'Associació de Varietats Locals (AVL en la taula). Així mateix, pel cas dels costos de producció de l'AVL hi ha dos costos de llavor en funció de quin ha estat el procés d'obtenció d'aquesta: el "cost llavor pagès" és el que l'AVL paga al pagès que realitza tot el procés de multiplicació i extracció de la llavor i que ha estat acceptat per aquests pagesos, mentre que el "cost fruit pagès + extracció" és aquell derivat de la multiplicació del pagès (a qui se li paga per fruit o planta) i l'extracció per part de l'Associació Estel de Llevant, i per tant aquest darrer és un cost que varia anualment en funció de la quantitat de llavor extreta per varietat. A més, els costos de producció no inclouen els costos dels sobres, els testos de germinació, l'envasat, impressió, etc., només estan calculats respecte a la multiplicació i extracció de la llavor.

De cara als preus de venda de la llavor, és necessari tenir en compte que l'AVL té una producció petita comparada amb les grans empreses de llavors comercials, i que per tant ven sobretot en petites quantitats, mentre que les empreses ho fan en grans quantitats. Així, l'AVL té dos preus de venda segons sigui de llavor a granel, per a grans quantitats, o de llavor en sobre, per quantitats molt més petites que mai superen les 1000 llavors, i que són venuts a 2,50 € el sobre, es tracti de qualsevol espècie o varietat.



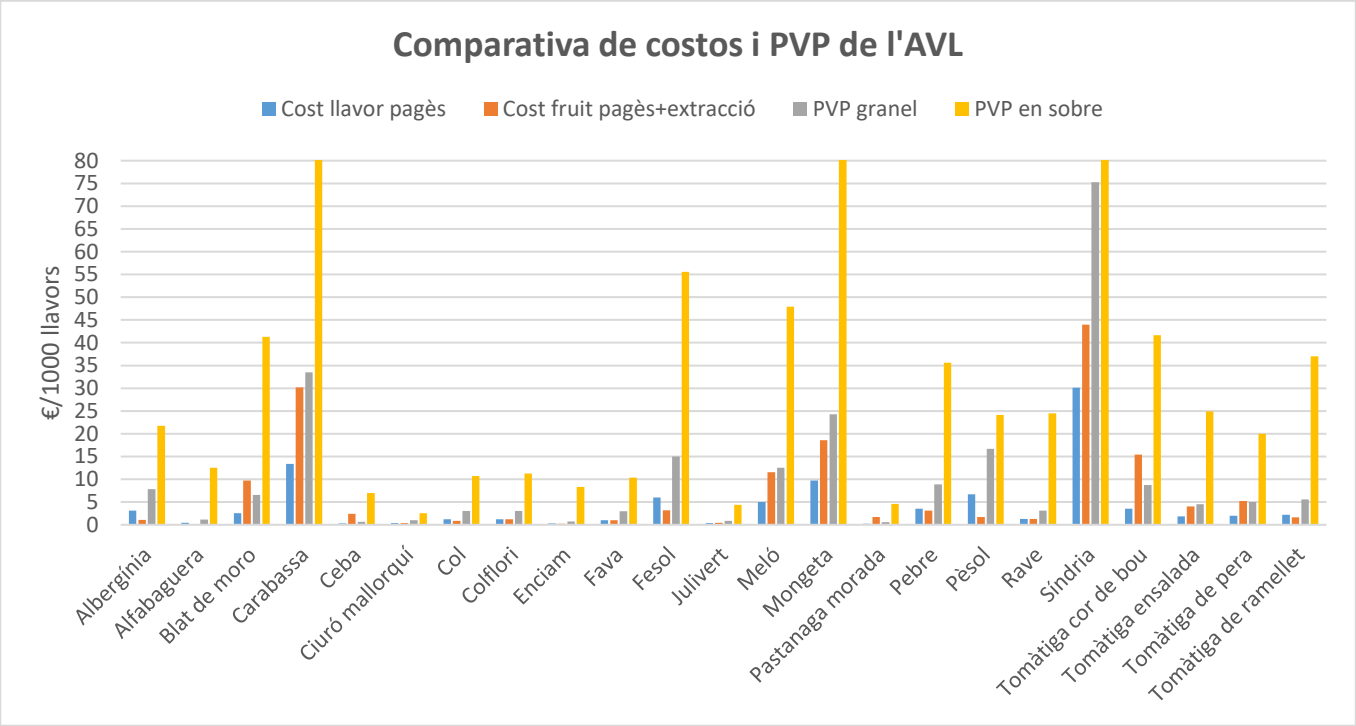
Il·lustració 20. Comparativa de preu de venda públic de diferents empreses

Tal com es pot veure a la taula i comprovar a les anteriors gràfiques, hi ha una gran diferència de preus de venda quan es tracta de llavors híbrides d'empreses grans i de llavors de varietats locals. Sobretot destaca l'empresa 2, que ofereix uns PVP de fins a unes 60 vegades superiors als de l'AVL o quasi 10 vegades superiors als de l'empresa 1, com és en el cas de l'albergínia. Així mateix també destaquen els valors de desviació estàndard d'aquestes dues empreses, sobretot els de la segona, sent causa de tenir varietats amb preus molt diferents dins una mateixa espècie. Aquests preus de llavor elevats segurament són causa de l'existència de patents en una varietat, el que fa encarir el cost, o de millores que puguin permetre als agricultors d'adquirir aquestes llavors. En tot cas, aquestes varietats cares són, segurament, comprades per grans empreses productores, ja que és poc probable que un petit agricultor es pugui permetre d'adquirir-les.

En alguns casos, sobretot en llavors més grosses com les de carabassa, meló, mongeta o síndria, els preus de l'AVL arriben a superar els de l'empresa 1, tractant-se sobretot del preu segons venda en sobre. En aquest cas seria necessari comparar-ho amb preus de venda de petites quantitats en el cas de l'empresa 1, que no s'han pogut trobar, ja que només venen en quantitats a partir de les 1.000 llavors.

A partir d'aquests resultats, on queda clarament reflectida la forta diferència de preus entre aquestes empreses o entitats, es pot extreure que els preus de l'AVL beneficien més als

agricultors, sobretot als petits productors, que no es poden permetre comprar llavor tan cara. Encara que les varietats de les grans empreses comptin amb millores híbrides, de producció, etc., fan que els pagesos hagin d'estar constantment dependents d'elles. En canvi, apostant per llavors de varietats locals, provinguin o no de l'AVL, a més de millorar i respectar la biodiversitat de l'agroecosistema, aquests productors es poden produir la seva pròpia llavor sense haver de dependre de cap altra empresa.



Il·lustració 21. Comparativa de costos i preus de venda públic de l'Associació de Varietats Locals

D'altra banda, si es comparen els costos de l'obtenció de llavor per part de l'Associació de Varietats Locals amb els seus preus de venda al públic, es pot veure com hi ha grans diferències per a cada espècie. Els costos de 1000 llavors en sobre per a les espècies de llavor més gran, com la carabassa, el fesol, la mongeta, el meló o la síndria, són molt més elevats que la resta, ja que en un mateix sobre s'hi troben menys quantitat de llavors. Igualment, encara que aquestes espècies comptin amb els preus més elevats, també són les que tenen alguns dels majors costos de multiplicació i extracció.

Pel que fa al preu a granel, es pot veure una relació entre el cost de la llavor i aquest, però si es parla del cost del fruit del pagès més l'extracció, en alguns casos aquest supera el PVP, com és en el cas del blat de moro, la ceba, la pastanaga o la tomàtiga de cor de bou. En aquest cas es veu clara una necessitat d'estudiar en profunditat els costos de cada espècie i també de

cada varietat, per adequar els preus de venda el més ajustat possible, i mai per davall del cost de producció, com ocorre en aquests casos.

Alguna altra estratègia per millorar la producció i comercialització de llavor de varietats locals podria ser ajustar el preu de venda del sobre (en aquest cas de l'AVL) segons les diferents espècies, i no vendre-ho tot al mateix PVP. Així mateix, aquesta uniformitat en el preu de venda fa que el públic s'hi acostumi i tengui identificat el preu amb una marca o empresa. Per això faria falta fer un petit estudi de mercat, i analitzar les diferents alternatives per fer aquest projecte en qüestió més rendible.

6.2. ESTRATÈGIES DE PRODUCCIÓ I COMERCIALITZACIÓ

Alguna de les estratègies pensades per millorar la producció i comercialització de material vegetal de varietats locals a Mallorca han estat les següents:

1. **Realització de descomptes en la compra de material vegetal de varietats locals**
   La majoria dels vivers productors de varietats locals aposten per la venda d'aquestes, encara que molts d'ells veuen reduïda la venda en aquests darrers anys. És per això que per intentar incentivar aquesta comercialització, se'ls ha proposat de dur a terme un descompte als clients que decideixin comprar material vegetal de varietats locals. Alguns d'aquests productors estan interessats a realitzar aquest descompte pels clients que siguin socis de l'Associació de Varietats Locals, entitat que promou l'ús d'aquestes varietats. Així mateix, l'Associació duria a terme un llistat dels vivers que realitzen aquest descompte, fent-ne difusió a tots els socis i altres interessats. D'aquesta manera aquests vivers també es podrien donar a conèixer, ja que hi ha molta de gent que no sap on pot comprar segons quin material vegetal de varietats locals. Aquesta iniciativa s'ha pensat per afavorir tant als vivers productors de material vegetal de varietats locals com al mercat de varietats locals en si.

2. **Creació d'un distintiu o marca de qualitat local per a les varietats locals**
   Moltes de les enquestes que s'han contestat per part dels consumidors han donat a conèixer que adquiririen varietats locals si tenguessin un distintiu o marca de qualitat que els fomentés.

A més, la creació d'un distintiu, que englobés tant al material vegetal com als seus productes finals (tal com asseguren millor gran part dels planteristes entrevistats) podria donar renom i major valor afegit a les varietats locals. Gran part de la població encara desconeix aquestes varietats locals, tradicionals o autòctones que formen part de la biodiversitat cultivada del nostre territori. És per això que a través d'un distintiu recolzat per una part important de les entitats i empreses de Mallorca o les Illes Balears, i amb una gran tasca de promoció i educació, es podria aconseguir que la gent conegui el que compra i triï les varietats locals, ajudant a la preservació i millora de l'agroecosistema que ens envolta.

3. **Estudi per a la rendibilitat de les empreses que produeixen varietats locals**

   A partir de l'estudi dels costos i preus de venda obtinguts d'aquest projecte s'ha comprovat que la majoria dels productors de material vegetal no realitzen un estudi dels seus costos de producció, el que pot arribar a fer que l'empresa no sigui rendible. En el cas de l'AVL, on han iniciat aquest estudi recentment, s'ha pogut comprovar que alguns dels PVP són menors als costos d'obtenció d'aquesta llavor, tot i això sense tenir en compte els costos d'envasat, impressió, sobres, distribució, ...

   És per això que es fa necessària, juntament amb l'estudi dels costos de producció, una adequació dels preus de venda a aquests, per poder fer que les empreses dedicades a la producció de material vegetal, sobretot si es parla de les petites empreses amb preus menors, puguin ser rendibles.

7. DEVOLUCIÓ I ANÀLISI DE LA INFORMACIÓ OBTINGUDA ALS PARTICIPANTS

Després de la realització de les entrevistes i enquestes està previst fer un retorn a les persones participants dels resultats obtinguts. Per això, la memòria realitzada es penjarà a la web de l'Associació de Varietats Locals, i se'n farà ressò a les xarxes socials de l'Associació de Varietats Locals.

Per altra banda, es farà entrega de la memòria dels resultats obtinguts a tots els participants de l'estudi. A més, es proposarà una reunió amb tots els entrevistats, per tal que es pugui debatre amb els diferents participants sobre l'estat actual i la possible millora que cadascú consideri oportuna.

8. CONCLUSIONS FINALS

A partir de l'estudi i discussió de les entrevistes realitzades als productors i comercialitzadors de material vegetal, les enquestes als consumidors en general i pagesos i l'estudi i propostes de millora, s'extreuen tota una sèrie de conclusions, descrites a continuació:

1. La producció de material vegetal a Mallorca es troba en un moment de davallada, a causa de la competència exterior i a la reducció de la producció agrícola per part de grans productors. Així i tot, la comercialització i demanda de varietats locals ha augmentat, a excepció dels fruiters, on les vendes són baixes.
2. Els vivers productors de varietats locals destaquen per tenir una part productiva important en comparació amb els que no ho fan. S'ha de considerar que en alguns vivers, a causa de la gran variabilitat entre uns i altres, la totalitat de la seva activitat no significa únicament la producció de planta. A més, només hi ha 2 vivers productors de varietats locals que destaquen per una major presència de varietats locals front altres varietats, mentre que la majoria de vivers reprodueixen varietats locals de manera minoritària.
3. Els vivers reproductors d'arbres tenen característiques molt diferents de la resta de productors, més dedicats a l'hortalissa i planta de jardineria i ornamental. En el cas d'excepcions, també d'estaca l'Associació de Varietats Locals, sent l'única dedicada a la multiplicació de llavor ecològica de varietats locals.
4. La majoria de vivers opinen que les varietats locals estan més adaptades a les condicions ambientals locals, són de major qualitat i tenen un component cultural, fent que siguin un patrimoni a no perdre. Per contra destaca la manca de poder germinatiu comparat amb varietats foranes i la laboriosa tasca de producció de llavors i arbres.
5. Estudiar els costos i els beneficis obtinguts de la producció de material vegetal és necessari per poder rendibilitzar el sector mallorquí. A causa d'aquesta manca d'estudi, hi ha productes que es venen per davall del preu de cost. Els vivers únicament es basen amb els preus de compra del material que utilitzen i amb el preu de mercat, però no tenen en compte el cost dels cultius que produeixen.
6. Els preus de venda de llavor de les varietats locals estudiades són molt menors als de les varietats de grans empreses de llavors, fent que, sobretot els petits pagesos,

puguin adquirir llavor menys costosa i la puguin multiplicar els pròxims anys sense haver de dependre de grans empreses.

7. Els tres vivers que comercialitzen material vegetal estan interessants en la comercialització de varietats locals i després de la realització de l'estudi els tres han contactat amb els productors de llavor, planter i arbres de varietats locals per tal d'incrementar la presència de varietats locals als seus vivers.
8. La majoria dels consumidors de material vegetal, tan en general com de la pagesia, són homes, predominant la franja d'edat a partir dels 46 anys. Els jubilats són els que més adquireixen material vegetal quan es tracta de consumidors en general.
9. Els consumidors de material vegetal enquestats, siguin part de la pagesia o no, utilitzen sobretot planter de varietats locals. Les llavors, tant de varietats locals com foranes, i el planter de varietats foranes també estan força representats. Aquest material se sol adquirir als vivers, en ambdós casos, seguit de l'ús de llavor pròpia. Entre aquests dos orígens, destaca el mercat de poble o ciutat en el cas de la població en general.
10. Pels consumidors de material vegetal la proximitat al punt de venda és un punt clau en la compra d'aquest, encara que tots els motius exposats han estat importants en la decisió de compra. Destaca com a motiu de compra el que sigui varietat local i la qualitat d'aquest material, i el preu adquireix poca importància. En aquest sentit gran part dels enquestats, quan no compra material vegetal és perquè no ho troba al mercat, destacant en aquest cas sobretot la resposta dels pagesos, els qui també prefereixen en part fer-se la llavor pròpia o planter.
11. Les varietats locals més conegudes i cultivades pels consumidors en general són hortalissa d'estiu, destacant la tomàtiga de ramellet i el pebre ros, i sempre en quantitats petites per autoconsum. Pel que fa a la pagesia, les varietats locals són majors que les citades per la resta de la població, i encara que segueixen destacant la tomàtiga de ramellet i el pebre ros, també s'hi troben carabasses, col borratxona, carxofa, meló eriçó, ... i varietats de cereals, llegums o arbres fruiters. En aquest cas la producció és molt més elevada, com és d'esperar, i varia molt en funció de la varietat.
12. Entre els motius d'utilització de varietats locals per part dels enquestats en general destaquen els temes culturals, i també una part explica que són varietats més adaptades a les condicions ambientals locals. Aquest darrer argument també és

utilitzat per la pagesia, que a més afegeix la diferenciació d'aquestes varietats, encara que una part té preferència per varietats híbrides a causa del seu rendiment.

13. Part de la població estudiada, i també segons l'opinió dels planteristes, desconeix les varietats locals, sent necessari dur a terme una bona tasca de promoció d'aquestes. Hi ha una manca de màrqueting, sumant-se el fet que hi ha varietats híbrides que es fan passar com a varietats locals. Aquests fets fan que hi hagi molta més oferta de planta de varietats híbrides, que sí compten amb un gran màrqueting.
14. Per donar a conèixer les varietats locals es podrien utilitzar estratègies com la realització de descomptes i la creació d'un distintiu, per tal augmentar l'adquisició de varietats locals. En aquest darrer cas, els vivers entrevistats opinen interessant la creació d'un distintiu o marca de varietats locals, però en segons quines condicions. De la mateixa manera, la població enquestada, pagesa o no, també troba interessant la creació d'un distintiu o marca de qualitat, i en el cas dels consumidors en general també es destaca la necessitat d'una major informació tant de la producció com dels punts de venda, així com que sigui ecològic.

9. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- ALCOVER, A. M. I BORJA MOLL, F. (1941). *Diccionari Català-Valencià-Balear.* Editorial Moll. Palma de Mallorca.
- BALLESTER, LL.; NADAL, A. I AMER, J. (2004). *Métodos y técnicas de investigación educativa.* Palma: Universitat de les Illes Balears.
- MAPAMA. *Registre de vivers i productors de llavor de les Illes Balears*.
- MAPAMA. *Registro de productores de semillas y de plantes de vivero*. Consultat a: https://www.mapa.gob.es/es/agricultura/temas/medios-de-produccion/semillas-y-plantas-de-vivero/registro-de-productores/

10. ANNEX

10.1. ENTREVISTES ALS VIVERS PRODUCTORS I/O COMERCIALITZADORS DE VARIETATS LOCALS

1. Alexander de Follin, 52 anys, home. Ses Salines i sa Pobla.

- Viver que no està inscrit al registre de vivers. Està inscrit al Consell Balear de Producció Agrària Ecològica (CBPAE).
- Té 2 treballadors. Puntualment té woofers.
- Fa planter de les varietats locals de pebres, tomàtigues de ramellet, cor de bou, Valldemossa, i algunes altres coses com síndries.
- **Ajuda i/o subvenció:** No ha rebut cap classe d'ajuda o subvenció per a la producció de material vegetal ni de varietats locals.
- **Tipus de productes:** Planter i fruits. Llavor no en faig.
- **Volum:** Ara mateix produïm més fruits que planter. Planter no m'ha acabat de funcionar i sobretot en faig per la mateixa producció però m'interessa fer-ne per comercialitzar planter de varietats locals.
- **Varietats locals:** Cultius d'estiu sobretot i alguns d'hivern com les cols borratxones i la col de cabdell. Planter de varietats locals d'estiu com pebres i tomàtigues i d'hivern de cols.
- **Origen de la llavor que utilitzeu:** De l'Associació de Varietats Locals.
- **Característiques de les plantes o productes de vvll en general:** La llavor local per jo és l'única manera de tenir llavors que han nascut aquí, per jo tot el que sigui local és molt important. Ho faig per la qualitat, perquè són productes molt bons. M'agradaria que hi hagués més diversitat de llavors, per exemple de tomàtigues.
- **Característiques d'alguns dels productes de vvll en particular:** Per exemple la col borratxó i les síndries de pinyol vermell i de pinyol blanc són boníssimes.
- **Cultius més rendibles que d'altres:** Com a fruit, la tomàtiga per jo és la més rendible, i encara ho seria més si tenguéssim més diversitat de varietats.
- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local?** No, és el mateix.

- **En què vós basau per posar el preu de venda?** És complicat, perquè no hi ha un preu clar de venda de planter. Jo crec que em basaré amb el que la gent pot pagar, perquè els meus costos de producció (de manera artesanal) són molt alts.
- **Punt fort de la producció de varietats locals:** llavor que ja està adaptada al territori. És un fet molt important. Són més fortes i a escala comercial són varietats locals per tant hauria de ser un punt fort per tal que la gent d'aquí hauria de comprar el d'aquí.
- **Punt feble de la producció de varietats locals:** la germinació, tot i que de cada any va millor...
- **Per què seguiu produint varietats locals?** Pel respecte a les varietats locals, perquè hi crec.
- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?**

  Punts forts: planter de major qualitat, plantes més fortes, més resistents, més adaptades a les condicions naturals. Sobretot pel fet de ser local i tenir llavors locals té molt de sentit.
- **Quants de punts de venda teniu?** Encàrrecs a particulars i pagesos, però amb encàrrecs. I tenc grups de consum per verdures.

2. Amador Antich Mates / Laura Porcel Amela, 37 anys, Sant Joan, Vivers Son Roig.

- **Estau inscrits al registre de vivers? En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)? Per què no? Altres titulacions?** Sí, estam inscrits com a multiplicadors.
- Tenim 3 treballadors, i entre la meva dona i jo som un total de 5.
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Des de quan?** Sí, en aquest temps, des de sempre. L'empresa la tenim des de fa 5-6 anys.
- **Ajuda i/o subvenció:** No ha rebut cap classe d'ajuda o subvenció per a la producció de material vegetal ni de varietats locals.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor, etc.)? Quin volum anual de cadascun?** Només feim planter, podem fer 15.000 plantes anuals només de varietats locals, en palangana.
- **Quantes varietats locals produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** Feim planter de pebre ros, pebre ros gruixat (de Muro), albergínia mallorquina, tomàtiga de ramellet de mata baixa, ceba blanca (d'aquesta compram la llavor a un jove d'aquí que fa feina per Agroïlla, a Son Baró, o a qualque home vell que de vegades fa la llavor (Miquel March, fa devers 14 quarterades), ... i el moraduix també

és varietat local? Nosaltres durant tot l'any aromàtica n'hi ha; hortalissa quasi només és mig any, perquè la gent el que sembra és un poquet de tomàtiga, un poc de pebre, carabassí...

- **Quin és l'origen de les llavors de varietats locals que produïu?** Per norma general, ho compr als veïnats o familiars, i jo faig la llavor. Ara la tomàtiga aquesta de ramellet, una germana del meu padrí té una tomàtiga de ramellet de mata baixa, i li deman si em durà dues caixes; i aquí hi ha una senyora que fa tomàtiga de canya, de ramellet, te ven dues caixes de tomàtiga i et fas la llavor tu. Això funciona un poquet així. Per norma general d'aquestes varietats nosaltres compram o ens donen el fruit i nosaltres feim la llavor. Ara per exemple hi ha planter, el que duc aquí, que és d'en Nicolau, ja que hi ha varietats que a jo no em surt a compte fer, com aquest pebre de bec de gorrió, coent, li compr el planter fet i jo ho pas a cossiol. Què faig? 300 plantes, 200 plantes? No em surt a compte fer llavor, gestionar tot això.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes de vvll en general?** No sé si les varietats locals són millors que les altres, però crec que avui en dia tot el que està fet per un mateix, i que cullin el fruit en el punt que toca, totes són bones, sigui varietat local o no ho sigui. Després hi ha una altra cosa, jo crec que avui, així com estan les coses, no és que sigui partidari dels híbrids, o que estigui en contra de les varietats locals, però és que avui la gent ha perdut el costum de saber fer créixer una planta, perquè no saben fer créixer un pebrer o una tomatiguera. Què passa, que si tu vens una tomàtiga híbrida que té resistència a diverses malalties, pens jo, que li facilites més la feina a aquella persona, perquè no sap detectar aquella malaltia que pegarà a aquella tomàtiga que és de varietat local. La varietat local pot tenir molt bon fruit, però no sé si és comercial o no, perquè avui en dia el que se cerca amb les varietats híbrides és millorar les condicions pel transport, però ja no és així per la gent a qui nosaltres li venem. Perquè nosaltres li venem el producte a un "dominguero", a un de cada dia, a gent que ens envolta, transport no n'hi ha en els nostres clients. El problema és que dels nostres clients n'hi ha molt que no saben fer una bona tomatiguera, o que només la volen fer amb aigua.
- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?** Jo pens que l'albergínia mallorquina, el que té és que té molt bona mida i és dolça; de vegades agafes una albergínia híbrida i la gent es queixava de què era coent. Però compres una albergínia que no és híbrida i surt molt petita, en canvi la mallorquina en principi és una albergínia que té molt bones característiques crec jo. La llavor de l'albergínia és nostra, jo li regal al padrí cada any mitja dotzena d'albergínies empeltades mallorquines, ell les sembra amb la condició que ell em regali tres poals d'albergínies per llavor, però no sé d'on va venir originàriament.

- **Quins costos de producció teniu?** Hi ha diferències en comercial i varietat local? Quines diferències hi ha respecte a origen de llavor (pròpia o externa)? Nosaltres no calculamres, anam molt a l'antiga, quasi no tenc un boli dins l'oficina. Jo crec que una varietat local pot donar més problemes que una varietat comercial, perquè les varietats comercials, per norma general, te garanteixen un 92-93% de germinació, jo no vull dir que les varietats locals no germinin bé, però els que ens dedicam a produir, ens interessa que la germinació sigui molt homogènia, perquè així el creixement serà homogeni, i en varietats locals la germinació pot ser molt heterogènia.

- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** La tomàtiga de ramellet té molta estirada, o tomàtiga de ferro, que seria la tomàtiga de ramellet de mata baixa, avui mateix m'ho ha dit un home major, que la de mata baixa és la de ferro, però tampoc ho discutiré. Jo crec que és millor una tomàtiga de ramellet de mata baixa, perquè la de mata alta tenc entès que fa la tomàtiga molt més grossa que la de mata baixa. Però també és saber-ho fer, no està només amb la varietat local o amb qui ha fet el planter, està amb qui cuida la tomatiguera.

  També, pel que fa a varietats locals, tomàtiga de ramellet i albergínia perfecte, però tomàtiga d'ensalada jo no hi veig, perquè tomàtiga d'ensalada hi ha productes molt bons, híbrids, com pot ser aquesta katon que usam. I una tomàtiga empeltada, si tu empeltes una tomatiguera i la vens a 2€ perquè és empeltada, és molt important que el client pugui collir fruit d'allà, amb unes bones característiques i amb una bona imatge, i que la puguin fer rendir. Perquè ara una tomàtiga de tres "cantos", que no és híbrida, idò quasi segur moltes vegades no és molt productiva, o no és molt grossa, però avui en dia hi ha de tot, perquè hi ha mil varietats.

- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local? En què vósbasau per posar el preu de venda?** El planter el venem tot entre 25 i 30 cèntims.

- **Punts fort i punts febles de la producció de varietats locals.** Produïm el que la gent ens demana, no és que nosaltres produïm el que volem, perquè de vegades això no es ven. La tomàtiga de ramellet la sembram perquè la gent la demana, o enspensam que la gent demana. Tampoc és que vegem que la gent hi vagi perduda, darrere les varietats locals; i darrere res. El tema dels planters està acabant a zero. Pot ser que n'hi hagi un que vagi darrere dues varietats locals, però aquest resulta que quan et ve a comprar vol 6 tomatigueres, molt valent no és.

- **Per què seguiu produint varietats locals?** Per demanda.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?** Feim 17 mercats a la setmana, per vendre no ens queda més remei que fer-ho així. Tots són mercats itinerants. Anam a

Andratx dimecres, dilluns a Manacor, a Palma anam a Pere Garau, a Inca també, Pollença, Sa Pobla,... Palma es compta com a 6 punts de venda, a Pere Garau hi ha zona A i zona B; nosaltres tenim un lloc a cada zona, i són tres dies a la setmana (dimarts, dijous i dissabte).

Aquí no venc perquè tampoc m'interessa vendre ni donar-ho d'alta; la gent no permetria no poder entrar a veure-ho dins l'hivernacle. No tenim ni indicació del viver.

- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** Unes 15.000-20.000 plantes de varietats locals, que suposen un 50% del total, uns 40.000 planters. En planter ret molt. 10.000 plantes, quan vens en safata, no és res. Jo crec que anirà a menys quantitat, i apujar preu perquè en lloc de fer-se en "taco" es farà en cossiol.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?)**La temporada alta és ara, del març a l'abril, a primera de maig ja ha acabat, aquí no es fa res. A partir del 10 de maig quan ja fa calor, la gent se'n va vora la mar, no en vol saber res de planters. D'hivern també venem però no el feim, ja el compram fet perquè són molt poques quantitats i no val la pena. I a més, fa estona els padrins sempre deien que «qui vol una bona col, que la sembri pel juliol», però ara per ara, en el mes de juliol ningú sembra bona col; tothom si de cas comença a pensar a mitjans setembre – primers d'octubre, per sembrar un poquet de col, perquè a Sant Antoni arriba, però les sembren a deshora, després les ve el fred, la planta s'atura, no creix,... i de vegades no treuen el millor rendiment d'aquella planta. Borratxó gros o borratxó petit, això se segueix fent, i se'n ven, però molt poca quantitat, perquè també és una planta que tendrà poc consum.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll (llavor/planter).**Jo crec que s'ha reduït, però és perquè és allà on anam, s'ha reduït tot en general, no només varietats locals. Ara el planter, per exemple, la ceba, no s'està venent... a mesura que la gent major es mor, això s'acaba. La ceba es ven a manats, i acabarà en palangana; en el seu moment, les cols es venien a manats, i ara es venen en palangana. El torrent està súper brut, trobes qualque finca que no hi hagi un pagès que la sembri i torna garriga,... hi ha molt poca gent que se'n cuidi. I amb els arbres fruiters passa el mateix, crec jo.
- **Si es crea una marca de VVLL vós hi adheriríeu?** Però això s'ha de veure, si ens adherim, hem de complir unes condicions i sembrar unes coses. I per això em deman es què. No només és posar el logotip de varietats locals i començar a vendre de qualsevol manera. Nosaltres mos ho hauríem de pensar i mirar les condicions en les quals se'ns requereix estar a la marca. Jo crec que també hi ha molta gent que ja no pensa què es el local i que és el no local. S'hauria de veure quines llavors teniu vosaltres, perquè hi ha coses que nosaltres ja no les recordam, per exemple. Jo no sé cap allà on s'ha d'enfocar això... I tampoc és estar o no dedins, és que també ha de ser viable. Quan tu surts al carrer, quin preu li has de posar a aquesta cosa perquè la gent la vulgui comprar? Hi ha molta gent que, crec

jo, que dona importància a les varietats locals, si el preu li acompanya, però si no li acompanya què li és comprar una altra cosa?

3. Àngels Díaz Moreno, 52 anys, Son Ferriol.

- **Estau inscrits al registre de vivers? En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)? Per què no? Altres titulacions?** No ho sé, crec que no. Però varen venir els de la Conselleria i en principi varen moure papers, però encara no deu estar inscrit.
- 1 treballadora i en temporada alta en contractarà una altra.
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Des de quan?** Sí, des de fa 20 anys o una cosa així. Jo fent feina aquí fa més temps, però l'empresa com a meva fa 9 anys.
- **Ajuda i/o subvenció:** No

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor, ...)? Quin volum anual de cadascun?** Planter. Volum anual no en tenc ni idea.
- **Quantes varietats locals produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** De varietats locals hi ha la tomàtiga de ramellet, el pebre ros, pebre blau, albergínia mallorquina, borratxó mallorquí gros, ... així autòcton crec que és això. El borratxó de 7 setmanes és comprat, d'en Batlle.
- **Quin és l'origen de les llavors de varietats locals que produïu?** Les reproduïm nosaltres, llavor pròpia. De vegades els clients també em duen llavor, i per exemple un ara m'ha duit col caputxina, i també la multiplicaré. També compr a en Nicolau, si no em basta lo meu per produir.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes de vvll en general?** Són més gustosos, i la gent està acostumada a aquests. El típic ho solen demanar molt.
- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?** L'albergínia mallorquina és única, de la resta hi ha cases comercials que ho intenten reproduir, però l'albergínia mallorquina és la més autèntica i la millor. La llavor la faig des de sempre, originàriament no sé d'on va venir.
- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor?** Nre. mínim de plantes, distàncies mínimes per evitar hibridació, selecció de plantes, periodicitat, ... Per reproduir la llavor, el marc de plantació és un i el pebrer un altre. Com que només fa llavor de diferents espècies, no ha d'anar alerta amb distàncies mínimes per hibridació, ...

- **Quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns? Com és més rendible?** Cada any multiplicam el mateix. Tota la llavor que he multiplicat l'usam i l'any següent en feim de nova.
- **Quins costos de producció teniu? Hi ha diferències en comercial i varietat local?** Quines diferències hi ha quant a origen de llavor (pròpia o externa)? Això no ho sé... El cost és el mateix si la llavor és pròpia o comprada, al final la feina és la mateixa.
- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** El que més es ven és el pebre mallorquí, més o menys igual que la tomàtiga de ramellet. I és el que més produïm.
- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local?** En què vós basau per posar el preu de venda? Llavor no en venem, i el planter a 25 cent per unitat, la col més barata però la resta és aquest preu. El mateix preu de planter sigui varietat local o no. Per posar el preu de venda embas amb els costos de producció, de feina, de la terra, l'aigua, el preu de la llavor en varietats comercials, ...
- **Punts forts i punts febles de la producció de varietats locals.**

  Punt fort: No hi ha diferència amb la llavor que no és de varietat local, si la llavor està ben feta. Has de fer la llavor ben feta, si no està madura, no neix. Si fas la llavor ben feta no hi ha diferència. La venda és igual. L'albergínia és més delicada, per temperatura és més difícil de fer que la resta, però això ja és característica de la planta.

  Punt feble: el que passa que a vegades he comprat sobres de varietats locals, i no sé si és problema meu, o vostre, però la germinació és molt dolenta. Per exemple una clienta em va dur tap de cortí, i jo vaig haver de comprar un altre pic llavors, perquè no em varen néixer les seves. No sé si va coincidir que ha estat molt de temps a la tenda, ... jo de vegades quan he comprat les he agafades a "can Juanito", i col de cabdell també la germinació n'he hagut de sembrar bastants perquè ha germinat molt poca. No sé si és només jo, o... o són sobres que feia molt de temps que eren a la tenda... Han estat quatre sobres també, no és que hagi comprat quantitats grosses. Si tenguéssiu llavor que germina bé, ja m'estalviaria la feina de fer la llavor.
- **Per què seguiu produint varietats locals?** Perquè hi ha demanda.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?** Només aquest, que és el viver on es realitza la producció i també és punt de venda, entre Son Ferriol i Es pla de na Tesa, i llavors hi ha un parell de clients que venen a comprar i ho venen a la seva tenda.

- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** En la mateixa proporció, més o menys.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?)** La temporada forta és ara, durant abril i maig i la resta ja és baixet. El boom és en primavera. Sí que hi ha gent que tot l'any sen'enduu, però no té res a veure. La gent que demana varietats locals són els autòctons, la gent que ja ho coneix i que ho vol seguir produint.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll (llavor/planter).** En tot és el mateix, menys volum, i el perfil del client ha canviat molt. La gent major es va morint, i els joves sembren una quantitat molt petita, no té res a veure. Els joves també demanen varietats locals, però la quantitat no té res a veure, el volum de venda no té res a veure. Els pagesos també ja desapareixen, o sigui que, ...
- **Si es crea una marca de VVLL,vós hi adheriríeu?** Sí.
- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** Sí, podria col·laborar.
- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?** Això ja no ho sé...

4. Cati Vaquer Sorell, 50 anys, Porreres, Ca na Justa.

- **Estau inscrits al registre de vivers?** No.
- **Amb quants de treballadors comptau?** Amb dos, jo i el meu home.
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals?** Sí. Des de sempre, de fa 4 generacions enrere.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal?** No.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents feis (planter, llavor, ...)?** Planter i llavor. Sobretot planter. Sobretot hortalissa, poca cosa d'ornamental.
- **Quin volum anual de cadascun?** Planter i llavor. Omplim els 7 hivernacles petits i un de gros. El que venem més és la tomàtiga de ramellet i l'any 2018 en vam fer unes 70.000 plantes.
- **Quantes varietats reproduir?** Unes 20. **En quin format (planter, llavor)?** Planter i llavor.
- **Quin és l'origen de les llavors que produïu?** Llavor pròpia.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes en general?** Les varietats locals que feim és perquè el públic ens ho demana. Si hem introduït plantes noves que no han funcionat les descartam.

- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?**La tomàtiga de ramellet i la de cor de bou funcionen molt i de cada vegada en feim més, així com la tomàtiga de la rosa, que ara fa poc que l'han descoberta i en demanen més.

  La de Valldemossa la feim perquè és més llisa i agrada i la de Mutxamiel l'hem feta tota la vida i la gent la segueix demanant.

- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor?**Tot el que és col s'ha de trasplantar. Ja ho posam a un lloc que no es puguin creuar amb altres varietats.

- **Quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns?** Si tenim llavor suficient de l'any anterior, no ho multiplicam cada any. Ho feim en funció de l'estoc que tenim. **Com és més rendible?** No ho hem calculat. Però potser que sortiria més barat fer-ne més i no repetir-ho cada any. Però sempre és millor tenir llavor de dos anys i si es pot fer cada varietat com a mínim cada 2 anys.

- **Quins costos de producció teniu?** No ho hem calculat.

- **Quines diferències hi ha quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** El planter de les varietats híbrides els venem més car perquè tenim el preu real que hem pagat, i si afegeix els costos de la terra, la palangana i el marge. I en la llavor pròpia no hem calculat els costos, segurament si ho miréssim, seria més car del que tenim en compte.

- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** Per exemple, fer la llavor de carabassa és més bona de fer que la de tomàtiga, però el planter el venem al mateix preu. Els cultius d'hivern i les fulles (espinacs, bledes, enciams) els venem a un preu i els cultius d'estiu (tomatigueres, pebrers, alberginieres, melons, carabasses, ...) els venem a un altre preu.

  Els cultius més rendibles a escala de producció de llavor, que serien els d'hivern + les fulles sí que els venem més barats que els cultius d'estiu que no són tan rendibles a escala de producció de llavor, per això el preu del planter és un poc més car.

  No ho hem mirat, però sí que hi ha cultius molt més rendibles que d'altres alhora de producció de llavor, però no es correspon en el volum de vendes.

- **Preus de venda de planter i llavor. En què vós basau per posar el preu de venda?** Els preus d'hivern i fulles no poden ser tan cars com els d'estiu perquè en treuen menys rendiment, menys fruit. I també es ven menys quantitat. I quan compres la llavor. Les llavors de fulla solen ser més barates que les de fruit.

  Per la llavor, en el preu de la llavor comercial.

Pel planter, en els costos dels materials que utilitzam, terra, palanganes i llavors. També tenim calculat el temps que hem perdut per sembrar. Però el que és molt difícil de calcular és el temps que has de mantenir el cultiu del dia de la sembra a la venda.

- **Punts fort i punts febles de la producció de llavor/planter.**

  Punts forts/ avantatges: no passam tanta pena al'hora de fer el planter perquè la llavor l'hem feta nosaltres. El fet de tenir la llavor pròpia no miram prim.

  Punts febles/inconvenients: el cost de la llavor híbrida.

- **Per què seguiu produint varietats locals?** Perquè la gent ho demana i de cada vegada ens ho demanen més. La clau de l'èxit de les quatre generacions és fer les varietats locals que ja feien els nostres padrins.

- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?**No tenim el segell, però feim pràctiques molt semblants a les ecològiques. Si podem.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?**Al viver – botiga de Porreres, Camí de sa Pedrera s/n.

- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** Venem tres vegades més de varietats locals que d'híbrides. 75% de varietats locals i el 25% de varietats híbrides.

- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?)**Particulars de mitjana edat cap amunt. Hi ha un increment de gent jove. Alguns estrangers.

- **Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals.**

  Inconvenient: la feina de fer-te la pròpia llavor i les dificultats que puguis tenir en la producció de llavor.

  Avantatge: la gran qualitat dels fruits de varietats locals. Els consumidors estan contents i són ells els que ho demanen.

- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll.** Les vendes de VVLL s'han incrementat. La gent s'està inclinant més cap al consum de varietats locals. La gent vol qualitat.

- **Si es crea una marca de VVLL, vós hi adheriríeu?** No ens fa falta. Vénen aquí a posta a cercar-ho. Tal vegada si ens haguéssim de promocionar si que ens interessaria.

- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** No ho sabem.

- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?!** Sí.

5. Xesc Nicolau Català, 56 anys, Sant Joan, Planters i Ornamentals Nicolau

- **Estau inscrits al registre de vivers?** Sí. **En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)?** Les tres. **Altres titulacions?** Títol de multiplicador de llavor.
- **Amb quants de treballadors comptau?**Entre8 i 12.
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Ho heu fet mai?** Des de sempre. Som la quarta generació.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal?** No.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents feis (planter, llavor, ...)?** Planter i llavor.
- **Quin volum anual de cadascun?** L'any 2018 vam sembrar 900.000 llavors de varietats locals i 2.900.000 de varietats híbrides.
- **Quantes varietats produïu?** 20, en format planter i llavor. **Quines?**

Tomàtigues:

- Tomàtiga de penjar de mateta.
- Tomàtiga de penjar de ferro.
- Tomàtiga de Valldemossa.
- Tomàtiga de Cor de Bou.
- Tomàtiga de pera.
- Tomàtiga Muchamiel.

Pebres:

- Pebre ros.
- Pebre blau.
- Pebre de Muro (ros gruixat).
- Pebre coent (de fulla d'olivera).
- Pebre banya de cabra.
- Pebre d'envinagrar.
- Pebre de tap de cortí.

Albergínia morada.

Melons:

- Meló eriçó.
- Meló de la mel.
- Meló calapoter.
- Meló pell de melicotó.

Cols:

- Col borratxó de 7 setmanes.
- Col borratxó.
- Col de cabdell
- Col caputxina

Colfloris:

- Coliflor de la Puríssima.
- Coliflor de Sant Josep.
- Coliflor del Ram o Pasqua.
- Colflori de Nadal.
- Colflori fulla d'Espasa.
- Colflori de Sant Antoni.
- Colflori de Tots Sants.

Lletugues:

- Lletuga d'estiu.
- Lletuga d'hivern.

Ceba blanca.

Aromàtiques:

- Menta.
- Herba sana.
- Moraduix.

Planta ornamental:Coleu.

- **Quin és l'origen de les llavors que produïu?** Del jardí botànic, de pagesos, de l'Institut de Recerca i Formació d'Agricultura i Pesca (IRFAP), pròpies nostres.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes en general?** Més adaptades a les condicions ambientals d'aquí. Les feim perquè són les que funcionen millor i per les qualitats organolèptiques

que tenen. I perquè hem de donar als nostres fills els que ens han deixat els nostres avantpassats, el patrimoni genètic que s'ha anat seleccionant al llarg dels anys.

La planta de varietat local està més adaptada que una de varietat comercial.

- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?**La tomàtiga de ramellet és característica per la seva llarga conservació.

  Sobretot destaquen pel gust, productes com el pebre blau. Algunes varietats tenen productivitat per fer la competència a les híbrides però no hi ha màrqueting i informació per tal que la població els conegui.

- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor?**Feim un centenar de plantes de cada varietat, perquè sempre n'hi ha que fallen.

  Feim sembres diferents finques per evitar hibridacions, sobretot dels cultius que s'hibriden més.

  Sempre feim selecció de plantes i de fruits.

- **Quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns?** De l'estiu ho multiplicam tot cada any. I de l'hivern gairebé tot. **Com és més rendible?** No ho hem calculat, però segurament fer més llavor quan se sembra i no fer-la cada any.

- **Quins costos de producció teniu?** La llavor feta nostra és més cara. Quan les compres no tens les despeses del dia a dia.

- **Quines diferències hi ha quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** La de fora la tens quant vols i no tens maldecaps, però ara bé, no tens el que vols. La producció de llavor pròpia és molt més artesanal i fa que el cost de producció sigui molt més alt. Però aquest cost no es paga. Perquè nosaltres ho posam tot al mateix preu.

- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** Per exemple les cols o enciams produeixen molta llavor amb un sol exemplar, en canvi una tomatiguera produeix més poca llavor.

- **Preus de venda de planter i llavor. En què vós basau per posar el preu de venda?** Per la llavor, en el preu de la llavor comercial.

  Pel planter, en els costos dels materials que utilitzam, terra, palanganes i llavors.

- **Punts fort i punts febles de la producció de llavor/planter.**

  Punts forts: Varietats adaptades a les condicions ambientals locals.

  Varietats seleccionades segons criteris de gust, de major qualitat.

Punts febles: Que si no tens disponibilitat de llavor, no la pots trobar enlloc.

No tenen resistència a les malalties noves, sobretot virosis i bacteris.

- **Per què seguiu produint varietats locals?** Perquè hi creiem, per tots els avantatges que comporta la producció de varietats locals.
- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?**

  Sí, la producció ecològica és més real, ja que no utilitzamcap classe d'adobs i en principi ens genera menys costos directes, ara bé si un any qualque tipus de cultiu ens va malament, també és més difícil salvar-lo.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?**Al viver de Sant Joan de dilluns a dissabtes matí i horabaixa.

  Mercat de Pere Garau, al mercat exterior, dimarts, dijous i dissabte.

  Distribuïm a diferents botigues de tota Mallorca i Menorca i Eivissa.
- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** Es ven més varietats comercials que varietats locals. El percentatge és 76% varietats comercials i 24% varietats locals.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals)?**Gent que ho coneix de tota la vida i gent que està interessada i conscienciada en el consum local i ecològic, el moviment "SlowFood".
- **Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals:**

  Punts forts: Nosaltres pensam que és un patrimoni nostre i que és important que se segueixi reproduint i estigui al mercat.

  Punts febles: És molt complicat tenir llavors de molta alta germinació, i per això és més costós.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll.** Les vendes de varietats locals s'han incrementat.
- **Si es crea una marca de VVLL,vós hi adheriríeu?** Sí.
- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** Depèn de com sigui.
- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?!** Sí.

6. Joan Crespí, 54 anys, Búger, autònom. Vivers Joan Crespí

- **Estau inscrits al registre de vivers?** Sí.
- **Amb quants de treballadors comptau?** Dos, jo i un altre. Estic intentant tenir només feina per jo.
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Des de quan?** Sí.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal? I de varietats locals?** No, no.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor, arbres fruiters)?** Arbres fruiters. **Quin volum anual de cadascun?** Ametller i garrover més quantitat.
- **Quantes varietats locals produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** Arbres fruiters.

  Olivera no feim varietats locals. Compram planta seleccionada petita, varietats de fora.

  Garrover: bugader, den Pau, Duraió, D'hort des Mestre, N35, 212, Bord granja, Tunís.

  Ametller: Guarim i Duranet.

  Cirerer:Primarenca de cas Majoral, primerenca d'abril, camosa, de Porreres, delSarró.

  Albercoquer: Galta de Porreres, Taronjal, Inquero, Lluentó, Morro de bou, Bord capona, Murtó.

  Pomera: -

  Prunera: Frare roig, frare verd, cor de bou, de la sang.

  Melicotoners tenim: sineus, mamelló, d'estiu i fressó.

- **Quin és l'origen de les llavors de varietats locals que produïu?** El cultiu del garrover el feim a partir del garroví, en feim el peu i quan aquest té 1,80m (2 anys de la sembra) anam seleccionant per empeltar, el repicam, feim poda. I dins del maig feim l'empelt. L'empelt és difícil. El comercialitzam quan el garrover té 3 anys, que són 6 mesos d'empelt.

  El cultiu de l'ametller el feim igual que altres fruiters.

- **Quines característiques tenen les plantes o productes de vvll en general?**Són de la nostra terra, estan més adaptades a la nostra terra.
- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?**Albercoquer, el lluentó i el galta són molt bons. El melicotoner Sineu és molt bo i productiu.

  Les dues varietats d'ametller que faig són productives i són respectades per la xylella.

El garrover tenim molt de pol·linitzadors, hermafrodites, i això és destacable perquè a molts de llocs no ho tenen.

- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor? Nre. mínim de plantes, distàncies mínimes per evitar hibridació, selecció de plantes, periodicitat, ...**S'ha de tenir una programació de patrons molt important.

  Es necessita una planificació important.

  Garrover sí que ho seguiré fent. Però albercoquer i cirerer són projectes començats que acabaré enguany i ja només seguiré fent feina amb garrovers.

  Em vull centrar amb garrover i figueres (col·laboració amb en Montserrat Pons). Oliveres i ametllers sobretot compraré i vendré.

  Empeltam en funció de les vendes de l'any anterior.

- **Quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns?**Hofeim tot cada any, excepte la pomera (que pensava que es vendria més i no és així). La pomera es comercialitza molt poc. **Com és més rendible?**El seu és dur una línia de cada any anar multiplicant.

  La comercialització de l'albercoquer, cirerer, prunera i tal és molt complicada. Per això estic optant a fer un producte per a professionals. Vendes majors.

- **Quins costos de producció teniu? Hi ha diferències en comercial i varietat local? Quines diferències hi ha quant a origen de llavor (pròpia o externa)?**No hi ha diferències. Compram els patrons, i la feina és la mateixa. Així que els costos són iguals. Per això el preu són iguals. El preu és en funció del cultiu així com del volum de compra.

- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** Sí, a escala de feina els costos són per l'estil. El volum de vendes és el que ens fa més rendibles que altres.

  El tema del garrover és que necessita més temps, però el cost del peu és més barat.

  Duu més feina fer ametller que garrover. I dur més feina fer olivera que ametller.

  Garrovers en faig 12.000-15.000, així fa que sigui molt més rentable.

- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local? En què vósbasau per posar el preu de venda?** Gairebé tots els fruiters els venem als mateixos preus. Excepte als garrovers.

El preu de venda el posam en funció dels costos, els arbres que fallen. I miram el mercat com està. Jo som productor.

El servei de transport també es paga si ens compren molt. En grans quantitats tenim un preu semblant.

- **Punts fort i punts febles de la producció de varietats locals.** Els punts forts són petits. Hi ha feina de molta selecció.
- **Per què seguiu produint varietats locals?** Donen un valor afegit, tenen una quota de mercat
- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?** No ens ho hem plantejat, en l'àmbit de vivers fer producció ecològica és difícil. Nosaltres esquitam lo mínim.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu?** A la finca el més important, de dilluns a dissabte. Quins són i quines característiques tenen? A través de la cooperativa de camp mallorquí i la resta de cooperatives. En total uns 12 punts de venda. A la finca no tenc cartell, tampoc tenim pàgina web, a les etiquetes dels arbres tampoc duen nom.
- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** El 5% són varietats locals i la resta de comercials i protegides. Perquè la majoria de vendes són d'ametller i garrover, ja que ens compren grans quantitats d'arbres i d'aquests no en compren varietats locals.

  Els ametllers de varietats mallorquines seran més bones de gust, de major qualitat però les comercials són molt més productives i com que no tenim ni quota de mercat en les varietats mallorquines, la gent el que sembra són les varietats comercials.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?)**Aficionat que compra puntualment arbres puntuals, quantitats petites, tipus 12 figueres, 40 ametllers.
- **Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals.**

  Punts forts: que els garrovers i ametllers els volums de vendes són majors. Tenir un valor afegit al teu viver. T'hi has d'especialitzar molt.

  Punts febles: en fruiters de varietats locals les vendes de volum són baixes. El que és local va molt tira a tira. No hi ha consumidor de planta.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll.** Que feim arbres de varietats locals en tot Mallorca fa que ens funciona bé, van fent les varietats locals. S'han augmentat un poc les vendes, però també perquè som molt pocs els que en feim.

- **Si es crea una marca de VVLL, vós hi adheriríeu?** Amb ametller i garrover sí perquè hi ha coses prou interessants.
- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** Nosaltres hauríem de cobrar per fer aquesta feina. Perquè nosaltres feim feina pel sector. I crec que el sector hauria d'apostar per fer garrovers empeltats. La conselleria hauria de col·laborar en coneixements, instal·lacions....
- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?!** Sí, tot el que sigui nostre i es pugui demostrar l'origen. La marca crec que pel que fa a garrover, ametller i figuera ens ajudaria a comercialitzar més.

7. Antoni Mateu Amengual, 35 anys, Manacor, Viver Bio Estel de Llevant.

- **Estau inscrits al registre de vivers? En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)? Per què no? Altres titulacions?!**Al del MAPAMA no, no hi estam, i tampoc tenim altra titulació.
- **Amb quants de treballadors comptau?** Nosaltres al viver feim formació dual, de treballadors som 3 professors, 1 pedagog, 1 coordinadora de dual, i després 1 coordinador del viver i 1 treballador. Després els usuaris, la meitat del seu temps també fan feina, per tant tenim 25 usuaris fent formació dual, fan feina i formació.
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Des de quan?** Sí, des del 2017, fa dos anys.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal? I de varietats locals?**Nosaltres rebem ajudes per projectes per la formació dual, però directament per això no n'hem rebut.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor, ...)?Quin volum anual de cadascun?** Feim planter i també som productors de llavor, de varietats locals. De planter produïm i comercialitzam, i la llavor només la produïm, i després l'Associació de Varietats Locals la comercialitza. Ara mateix quasi tot el planter que feim és de varietats locals, i en feim unes 5 o 6 taules. En total feim unes 150 safates de 150 alvèols anuals (22.500 plançons). De llavor, enguany cultivam per llavor 9 varietats de 5 espècies diferents, a més també feim l'extracció de totes aquestes i les d'altres multiplicadors de l'AVL.
- **Quantes varietats locals produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** En format llavor enguany cultivam 4 varietats de lletuga, de julivert, ceba, pèsol d'esclovellar, tomàtiga Cor de bou i tomàtiga de Ramellet de ferro, de les quals extraurem llavor, a més de realitzar l'extracció de la majoria de

varietats que produeixen a l'AVL. En format planter, realitzam planter de totes les varietats del catàleg de l'AVL, tant d'hivern com d'estiu, unes 60 varietats.

- **Quin és l'origen de les llavors de varietats locals que produïu?** Dels sobres de l'AVL.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes de vvll en general?** En general hem vist que s'adapten millor al terreny, són productives però no tenen una homogeneïtat en la producció. I després, jo per exemple he fet la prova enguany, sense donar-los res, i els enciams per exemple tenen resistència enfront a les plagues. El que hem vist també és que tenen una bona acceptació per part del client, i de cada vegada estan més demandades.
- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?** No he vist diferència, a l'hora de fer-se una lletuga de varietat local o una de comercial, no hem vist diferències de creixement o que una es faci abans... Sí que hem tengut problemes d'hibridació de la tomàtiga negra, per exemple.
- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor? Nre. mínim de plantes, distàncies mínimes per evitar hibridació, selecció de plantes, periodicitat, ...**Ens ajustam al llibre de l'Era, de «Manual de producció ecològica de llavors i planter d'hortícoles», tant en distàncies mínimes per evitar hibridació, distància entre plantes, ... i un poquet amb l'experiència de l'AVL, que també ho consultam. Per exemple, embossam els enciams, ja que feim més d'una varietat. Això ho tenim sempre en compte, perquè com que ho feimformativament, li donam bastant importància.
- **Quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns? Com és més rendible?** Com que multiplicam per l'AVL, produïm el que se'ns demana. Però el que hem vist amb l'AVL és que de vegades val més produir més quantitat d'una cosa i no cada any, però a causa de la falta d'espai nosaltres no ho podem fer, i feim una producció mínima.
- **Quins costos de producció teniu? Hi ha diferències en comercial i varietat local? Quines diferències hi ha quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** No ho tenim calculat. Quan fèiem planter de varietats comercials, sortia més a comptes fer varietat local, ja que la llavor que havíem de comprar de comercial era molt més cara. En tema de germinació sí que hi ha molta diferència, ja que els comercials no fallen, hi ha molta diferència, degut també al tractament que moltes duien. Però al final, pel preu que costaven, no sé què era millor, perquè si les comercials tenien un 95% de germinació, les locals potser en tenien un 85, però eren més barates.
- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** És més rendible fer lletugues que tomatigueres, pel que fa a planter, perquè la lletuga la tens tres setmanes i ja la treus, i en canvi les tomatigueres o els pebrers les has de tenir dos mesos o tres. En tema de cultiu, per exemple la tomàtiga de Mutxamel o el pèsol d'esclovellar, que els has de fer una estructura per enfilar, quant a feina surten molt més cars que si

fas una espècie més senzilla, o per exemple la lletuga, que també els has d'embossar, perquè nosaltres tenim altres varietats.

- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local? En què vós basau per posar el preu de venda?** El planter de varietats locals el tenim a 0,15€ els alvèols de safata de 294 unitats; a 0,20€ en safata de 216; i 0,25€ en safata de 150. Tenim el mateix preu per comercial que per varietat local. La llavor la venem en sobres de l'AVL, a 2,50€ els sobres petits i 4,50€ els grossos. A més, les varietats que cultivam per llavor les venem a l'AVL segons els seus preus acordats amb tots els multiplicadors, i les extraccions de llavor les cobram a 10€/hora.
- **Punts fort i punts febles de la producció de varietats locals**. És una llavor bona d'aconseguir en el sentit que està més a prop, no s'ha de dur de fora. A més té bona demanda, de cada vegada la gent la coneix més. Com a punts febles està la germinació més baixa que en comercial; de vegades també ens trobam errors en el pesatge, en la quantitat de llavors que hi hauria d'haver en el cas dels sobres d'AVL; de vegades també la falta de disponibilitat de la llavor, en el sentit que de segons quines varietats hi ha poca llavor.
- **Per què seguiu produint varietats locals?**Sobretot perquè tenim un compromís amb els valors propis de l'empresa, d'intentar produir varietats km 0 i de proximitat, i també perquè hem vist que és una llavor apreciada, que té sortida, i que assegura que quan es trasplanti a l'hort, funcionarà. No fas experiments, vas al segur. També afavoreix la facilitat d'accés, tenir la llavor al propi viver (a l'estant d'AVL) ens facilita molt l'ús, moltes vegades de les vendes que feim és que ho compram nosaltres mateixos.
- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?**En tema ecològic hi ha costos afegits, perquè tot el que són tractaments fitosanitaris, no tractam fins que ja és necessari segons el llindar de plaga. I quan ho tractam, de vegades hi ha pèrdues. També amb el tema d'adobatintentam donar-li el menys possible, i de vegades el rendiment és menor, basta veure els planters convencionals, que tenen aquella verdor que de vegades no és bona. Però d'altra banda, el que veim és que la planta fet amb menys adobat i menys tractaments, al final és més resistent a l'hora de trasplantar-la, sobretot ho hem vist en planta aromàtica (en hortícola és diferent, tampoc la pots tractar de segons quines maneres).

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?** Un, el viver. És un viver amb tenda petita on també hi venem llavors, per ara.

- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** De planter uns 22.500 plançons de varietats locals, que són la majoria, de la resta feim unes 50 safates de 150 (7.500 plançons), sobretot de coses de les quals ens ha quedat llavor o algú té interès a fer-ne. De planta aromàtica i ornamental sí que venem més quantitat, però és un altre tema.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?).**Diria que és un perfil de pagès que tota la vida ha cultivat, major, i que vol seguir cultivant varietat local o ho vol recuperar perquè s'havia passat a les comercials i torna. O també el perfil de jove amb més coneixements i que vol recuperar aquestes varietats. La majoria és com a usuari, en petites quantitats, però també hi ha els pagesos professionals i grans empreses; hem tengut tots els perfils.
- **Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals**. Aquí a Mallorca es coneixen les varietats locals, sobretot algunes en concret que es coneixen molt (tomàtiga de ramellet, meló eriçó, col borratxona, ...) i les altres, la gent que no les coneix i els ha provat, pareix que els agraden i repeteixen. Com a punts febles, pot ser encara, dins les grans empreses productores més comercials encara hi ha bastanta por en utilitzar les varietats locals, per falta pot ser de saber-ho vendre al mercat.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll (llavor/planter).** Nosaltres només fa dos anys, però diria que la venda de cada vegada es coneix més i s'ha anat incrementant, tant de llavor com de planter. Ara venem molta més llavor que al principi. Aquesta ha estat la situació fins ara, però a partir d'enguany venem menys perquè també ens hem aturat un poc de produir, ja que per tema de costos, aquesta serà una producció testimonial, per no perdre el contacte amb aquestes varietats.

  A causa de les dificultats del sector de producció de planter ecològic, no per tema de varietats locals, el viver ha decidit engegar una altra línia de producció de planta aromàtica, per a les seves facilitats de producció i comercialització. Seguirem reproduint planter de varietats locals, quant a petit consumidor, per no perdre aquest lligam.
- **Si es crea una marca de vvll,vós hi adheriríeu?** Sí.
- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** Fer-ne promoció, col·locar un cartell explicatiu, i adherir-mos a totes les campanyes de difusió, i recolzant tot el que es pogués.
- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?!** Trobam que sí, tant material vegetal com a fruits. No tendria sentit que els fruits no s'hi poguessin incloure.

8. Sebastià Ramis , 56 anys, Muro, autònom, Vivers Sacarès.

- **Estau inscrits al registre de vivers?** Sí. **En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)?** Obtentors de varietats i productors de planta ornamental.
- **Amb quants de treballadors comptau?**Dos, jo i un mosso.
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals?** Pebre ros gruixat de Muro. **Des de quan?** 1981, del naixement del viver.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal? I de varietats locals?** No.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor, ...)? Quin volum anual de cadascun?**Planter i planta ornamental.
- **Quantes varietats locals produïu?** Planta hortícola 20% de varietat local. En feim 5 varietats, tomàtiga de ramellet, pebre ros, pebre de Muro, col borratxógrossa.**En quin format (planter, llavor) i quines?** Planter.
- **Quin és l'origen de les llavors de varietats locals que produïu?** La compram a "cas Cubano" de varietats locals,l'associació. I el pebre ros de Muro me'l fa un tiet meu.
- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular**? El pebre ros gruixat és molt conegut a la nostra zona per trempó i per torrar el deixen granar, i per això encara el feim. I la col borratxona també és coneguda i apreciada a la zona.
- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor?Núm. mínim de plantes, distàncies mínimes per evitar hibridació, selecció de plantes, periodicitat, ...** Deix 50 plantes a una zona aïllada, un tio meu que és el que selecciona la llavor.
- **Quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns? Com és més rendible?** El pebre ros ens ho multipliquen cada any.
- **Quins costos de producció teniu? Hi ha diferències en comercial i varietat local? Quines diferències hi ha quant a origen de llavor (pròpia o externa)?**Les varietats locals ens costen més, perquè tenen menys vigor i germinació. En canvi l'híbrid ens costa més la llavor però ens dur menys feina de mà d'obra, perquè no s'ha de repicar perquè tota la llavor germina igual i és més vigorosa.
- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** Sí, però depèn.
- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local? En què vós basau per posar el preu de venda?** El planter de les varietats locals i les "normals"els venem més barat

perquè el cost de la llavor és més barat. Ens basam amb el preu de la llavor per posar el preu del planter. El planter de les híbrides les venem més cares.

- **Punts fort i punts febles de la producció de varietats locals.** Punts forts el mercat les demana. Punts febles la germinació i la vigorositat.
- **Per què seguiu produint varietats locals?** Perquè la gent ens ho demana. A Muro i sa Pobla ens demanen molt el pebre ros gruixat.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu?** Al viver no venem. Tenim una tenda a Muro, Can Sacarés. I distribuïm a bastants de magatzems agrícoles de Mallorca. Quins són i quines característiques tenen? Tenim 12 punts de venda a Mallorca.
- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** Hortícola 20% varietats locals i la resta. I d'ornamental multiplicam moraduix, romaní, herbasana, menta i tomillo. La resta d'ornamental són varietats comercials.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?)** Jubilats.
- **Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals**. Punt feble no en té cap.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll.** Ha anat bé, la part hortícola està estacionada.
- **Si es crea una marca de VVLL, vós hi adheriríeu?** No, jo vaig per lliure. Tot i que estaria bé que es creï una marca.
- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?** Sí, és una bona cosa. És important.

9. Diego Moreno Velasco (planters); Albert Tomàs (gerent), 37 i 29 anys respectivament, Son Ferriol, Vivers Can Juanito.

* Segons la persona que respon està en català o castellà, ja que és una transcripció literal.

- **Estau inscrits al registre de vivers? En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)? Per què no? Altres titulacions?** Com a productors, al ministeri al ROPCIV i pel passaport fitosanitari. Com a productors i distribuïdors.
- **Amb quants de treballadors comptau?** 15
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Des de quan?** Un par de años, antes no teníamos variedades locales. Nosotros no hacemos semillas, todo lo que tenemos lo recibimos. Produït per

nosaltres fa molts d'anys, jo crec que des del 1993 o 1994, fa 25 anys. Això era aquí una cooperativa, després es va fer una absorció al 2011 (Hortseed ho va implantar aquí i després se'n va anar a Llucmajor; aquí el que se fa és planter). Amb la llavor (els genetistes aquests, tipo Fito) és amb el que es fa els doblers, no amb el planter.

- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal? I de varietats locals?** Que jo sàpiga no, tampoc l'hem demanada.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor, ...)? Quin volum anual de cadascun?** Tenim tres tipus de varietats locals (de l'associació), després tenim les nostres que són ramellet, ceba blanca... (també és d'AVL). Antes sacábamos nosotros semillas, però este año no hemos tenido tiempo de sembrar y sacar nosotros semillas. Normalmente lo hacemos, però este año es el primer año que hemos recibido tomate ramellet de varietats locals (AVL), i tres tipus más. Berenjena, pimiento, lo hacemos nosotros, pero la mayoría de cosas es híbrido. Nosaltres produïm dues o tres coses puntuals.
- **Quantes varietats locals produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** Albergínia, pebre ros, ceba blanca mallorquina, torrat mallorquí (pebre vermell de torrar) i tomàtiga de ramellet.
- **Quin és l'origen de les llavors de varietats locals que produïu?** Propi alguns anys i d'AVL altres vegades, o altres productors. També fan llavors per clients que els duen la seva i les hi fan el planter.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes de vvll en general?** No las conocemos, nosotros nos dedicamos a sembrar-lo todo, y como recibimos la semilla... El plantel, las híbrides suelen germinar más que las locales, suelen ser mejores. El tema de la germinacións ís que hay diferencia, però luego el tema del tomate o del pimiento (producto) suelen ser iguales, es más tema de germinación.
- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?** Són varietats molt autòctones, també un feim un poc pel component, perquè és un producte mallorquí, d'aquí, ... i afavorir un poc el que tenim. La tomàtiga de ramellet, el pebre ros i la ceba blanca sí que en feim bastant, ja que ho demanden bastant.
- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor? Nre. mínim de plantes, distàncies mínimes per evitar hibridació, selecció de plantes, periodicitat, ...**"Nosotros aquí detrássembramos, a eso se dedica mi jefe, y sacamostodo lo que podamos, no lo hacemossegúnpedido ni nada. Sembramos, seleccionamos, luegosacamos las semillaspero la cantidad y eso da igual".

- **Quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns?Com és més rendible?**"Siempresacamos bastantes para tener un par de años. Si al segundoañovemos que nos queda poco, volvemos a sembrar".
- **Quins costos de producció teniu? Hi ha diferències en comercial i varietat local? Quines diferències hi ha quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** No és que tenguin més cost de producció, el que passa és que els híbrids que compram als altres tenen un nivell de germinació millor, per exemple els de Fito i això. Als híbrids els hi foten un bon... i així tenen millor germinació. Si la llavor la fas tu, com que és més barat, en poses més, però ja està.
- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** En tema de germinació de les varietat locals són menys rendibles que els híbrids. I en venda, la tomàtiga de ramellet, el pebre ros i la ceba blanca mallorquina són els més rendibles per tenir més demanda. Quasi tot feim feina amb híbrids, llevat d'aquest tipus de varietat així més autòctona que sí que es demanda, realment aquests tres o quatre.
- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local? En què vós basau per posar el preu de venda?** Això depèn molt. Normalment, si no és híbrid, se sol vendre a 12-13 cèntims per unitat, i després el preu és escalar segons les unitats i el format (en format de quatre, palangana, ...), que molts de pics hem repicat i hi ha una mà d'obra que s'ha de comptar, seria 19-15 cèntims, 1,20€, ... El que condiciona el preu és la llavor, i la no híbrida surt més econòmica. El preu vostre és més barat, i el planter de varietats locals és més barat. Pels híbrids depèn molt el preu segons el preu original de la llavor, qualcun val 5,25€ altres 1,25€, ...Perquè clar, els sobres de llavor, qualcuna val 480€ el sobre de 1.000 unitats, i després compres un altre híbrid i costa 57€ 1.000 llavors, ... pels híbrids depèn molt, no te puc dir un preu estàndard. El que condiciona el preu de planter és el preu de la llavor, després la mà d'obra és la mateixa.

  Llavor varietat local només venem la de l'Associació de Varietats Locals, a 2,75€ el sobre.
- **Punts fort i punts febles de la producció de varietats locals.** Se vende más tomate de ramellet que cualquier otra clase de hortaliza, digamos. Pebre ros y de ramellet son los que más producción tienen, tanto dentro de variedades locales como por encima de las otras. El melón mariposa, que le llamamos, es un melón amarillo, redondo, muy dulce; ese también tiene mucha producción. Te hablo de cuando es la temporada, que ahora empieza. Se suele vender más o menos, de lo otro, se suele vender bastanta cosa. En general la temporada es buena, abril y mayo se suele vender bastante.
- **Per què seguiu produint varietats locals?** Per la demanda.
- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?** No en produeixen, però en compren.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?** En tenim dos, el de la tenda en general i el punt de venda de planter, tots dos a les mateixes instal·lacions. A vegades venem a gran cultiu, a qualcú que sí que revèn, però no et sabria dir qui.
- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** Ronda entre els 70 i 100.000 en total, i crec que deu ser un 5% de varietats locals.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?)"** Abril y mayo es cuandomás se vende, después en invierno solo son lechugas, cebollas y coles. En la primavera puedes sembrar de todo. Tenemos clientes que nos piedenbastante, sobretodotomate y melónahora. La gentesuele ser másmayor, luego los payesestambiénsuelen ser másmayores, y son los que encarganmás.

  El perfil sol ser el de gent mallorquina, alguna cosa generalitzada. Gent més major també, però al final, vulguis o no, pebre ros, tomàtiga de ramellet i ceba blanca, és igual l'edat, que si ets d'aquí de Mallorca, ho compres.
- **Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals.** Jo crec que punt fort és que és d'aquí, és produït aquí, ... i és un producte que agrada i que a la gent li va bé.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll (llavor/planter).** Jo crec que segueix la mateixa línia.
- **Si es crea una marca de vvll,vós hi adheriríeu**? Si quant a Mallorca es creés una marca de varietats locals jo crec que aniria bé.
- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** Nosaltres miraríem de comercialitzar-ho. Jo no em puc arriscar a vendre alguna cosa amb gent que no sé qui són. Si és alguna cosa diferent i això, ho miraríem de comercialitzar.
- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?** Al final, a part del producte si també es ven la marca, jo crec que va bé. Si es controla un poc tot jo crec que és millor.

10. Maria Massanet, 25 anys, Porreres, Associació de Varietats Locals

- **Estau inscrits al registre de vivers?** Sí. **En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)? Per què no? Altres titulacions?**Tenim el títol de multiplicadors de llavor.
- **Amb quants de treballadors comptau?** 2 persones a mijta jornada.

- **Reproduiu o comercialitzau varietats locals? Ho heu fet mai?**Sí, des de sempre.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal?** No.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents feis (planter, llavor,...)?** Llavor.
- **Quin volum anual de cadascun?**L'any 2018 vàrem vendre en total uns 50.000 grams de llavor.
- **Quantes varietats produïu?** 62 varietats locals que multiplicam i comercialitzam. Sempre en tenim algunes que estan en fase de multiplicació i experimentació per si ens funcionen i ens agraden, i quan tenim llavor suficient les introduïm al catàleg.

  Les que multiplicam i comercialitzam són:

  - Albergínia morada
  - Alfabaguera de fulla morada
  - Alfabaguera de fulla verda
  - Carabassa de cabell d'àngel
  - Carabassa de fregall
  - Carabassa de carabassat
  - Carabassa llarga
  - Carabassa petita
  - Ceba blanca mallorquina
  - Ceba vermella d'Andratx
  - Ceba vermella eivissenca
  - Ciuró mallorquí
  - Col borratxona
  - Col borratxona petita o de 7 setmanes
  - Col caputxina
  - Col de cabdell
  - Colflori d'orella d'ase
  - Colflori de fulla d'espasa

- Colflori de la Puríssima
- Colflori de Nadal
- Colflori del Ram o de Pasqua
- Colflori de Sant Antoni
- Colflori de Sant Josep
- Colflori de Tots Sants
- Enciam de tres ulls (estiu)
- Enciam orella d'ase (hivern)
- Enciam revull blanc d'hivern
- Fava mallorquina
- Fava negra
- Fesol
- Fesol llarg o de metro
- Julivert mallorquí
- Lletuga murtera
- Meló clot des pou
- Meló eriçó
- Meló fei
- Meló "manto del Señor"
- Meló groc
- Mongeta blanca
- Mongeta de careta
- Mongeta negra
- Mongeta pintada
- Mongeta rossa
- Mongeta tendra beix
- Mongeta tendra blanca

- Pastanaga morada
- Pebre banya de cabra
- Pebre blau
- Pebre d’envinagrar
- Pebre de Padrón
- Pebre fulla d’olivera
- Pebre ros
- Pebre ros gruixat
- Pebre tap de cortí
- Pèsol d’esclovellar
- Pèsol de bullir
- Rave mallorquí
- Síndria blanca i allargada
- Síndria de pinyol blanc
- Síndria de pinyol vermell
- Tomàtiga de “bombilla”
- Tomàtiga de cor de bou
- Tomàtiga de Mutxamel
- Tomàtiga de pera
- Tomàtiga de ramellet de ferro
- Tomàtiga de ramellet de mateta
- Tomàtiga de Valldemossa
- Tomàtiga negra

A més d’aquestes anteriors, també tenim llavor conservada de: blat de les Índies de Muro blanc, blat de moro mallorquí de Sa Pobla, carabassa rodona, guixa, meló de la mel, entre d'altres.

- **Quin és l'origen de les llavors que produïu?** Del jardí botànic, de pagesos, dels vivers de Can Nicolau, ca na Justa, can Roseta, del Centro de Recursos Fitogenéticos (CRF),...

- **Quines característiques tenen les plantes o productes en general?** Són varietats seleccionades per a la pagesia, segons criteris de qualitat.Estan adaptades a les condicions ambientals de Mallorca, més rústiques i resistents.No són objecte de propietat intel·lectual, són de la població. Són llavors fèrtils, volem que es segueixen seleccionant i reproduint al llargs dels anys per a la població. Finalment, són varietats reconegudes i amb prestigi dins de la cuina de Mallorca.

- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?**Dels cultius d'hivern destacam la gran diversitat de colfloris, que venen escalonades, així com els borratxons petit i gros que són molt valorats per la població, com també la pastanaga negra.

  Dels cultius d'estiu destacam les tomàtigues, de les d'ensalada, una de les més valorades és la de cor de bou, i de les de ramellet actualment multiplicam la de ferro i la de mateta,sent les dues molt valorades per la població. Els pebres també agraden molt, sobretot el pebre ros de trempó. Les síndries i els melons també destaquen per la gran diversitat que tenim, així com en el cas del melons també destaca la llarga conservació post-collita d'algunes varietats.

- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor? Núm. mínim de plantes, distàncies mínimes per evitar hibridació, selecció de plantes, periodicitat,...**Feim un centenar de plantes de cada varietat, perquè sempre n'hi ha que fallen.Les sembres les feim en diferents finques per evitar hibridacions, sobretot dels cultius que s'hibriden més.Sempre feim selecció de plantes i de fruits, tasques que fan sobretot la xarxa de multiplicadors de llavors que tenim.

- **En quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns?** De l'estiu ho multiplicam tot cada any, i de l'hivern gairebé tot. **Com és més rendible?** No ho hem calculat, però segurament fer més llavor quan se sembra i no fer-la cada any. Ara estam mirant de multiplicar menys varietats anualment, fent més llavor.

- **Quins costos de producció teniu? Hi ha diferències en comercial i varietat local? Quines diferències hi ha en quant a origen de llavor (pròpia o externa)?**Tota la llavor que feim és pròpia i de varietats locals. Els costos de producció de llavor de l'any passat, el 2018 van ser:

  El planter: 303,60 €

  Els fruits: 3.737,32 €

  Neteja de llavor: 1.100 €

  Llavor comprada: 2.381,50 €

  Ensobrat (materials): 1.417,23 €

  Repartiment a botigues: 350€

- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** Per exemple, les cols o enciams produeixen molta llavor amb un sol exemplar, en canvi una tomatiguera produeix més poca llavor. Ho estam estudiant, ja que hi ha varietats que, per mor de la quantitat de llavor que produeixen o de la major dificultat o facilitat per multiplicar-les, tenen un cost per gram de llavor superior a altres. Això també canvia cada any. Per exemple, l'any 2018 la ceba blanca mallorquina ens va costar, la seva multiplicació i extracció, 0,6 €/gram, mentre que el cost de la ceba vermella eivissenca va ser de 1,45 €/g. Les tomàtigues també ens varen suposar un cost d'entre 0,6 i 1,3 €/g en funció de la varietat.

- **Preus de venda de planter i llavor. En què vos basau per posar el preu de venda?** Els sobres de llavor les venem tots a 2,50 € els petits i 4,50 € els grossos (de faves i ciurons), i cada sobre té una quantitat diferent de llavor en funció de la varietat.

  Per posar el preu ens basam en el preu aproximat que tenen Les Refardes, una cooperativa multiplicadora de llavor de varietats locals. Venem els sobres . Actualment estam estudiant els costos de producció de llavor per poder regular un poc millor aquest preu final de venda en base als costos. Per ara només tenim dades del 2017 i 2018, i com que, com ja s'ha explicat, hi ha diferència entre varietats i anys, ens faltaria algun any més per comparar.

- **Punts fort i punts febles de la producció de llavor/planter.**

  Punts forts: Coneixes els cultius que poses a la venda, perquè la xarxa de pagesos multiplicadors és la que els ha produït i seleccionat.

  Punts febles: És una tasca molt artesanal, sempre produïm menys llavor de la que teníem previst, així com a vegades tenim problemes de germinació de les llavors. Cultivar per a llavor no és fàcil, perquè la llavor ha d'haver acabat el seu cicle per tal que sigui apte com a llavor.

- **Per què seguiu produint varietats locals?** Perquè és la base de la sobirania alimentària, i creiem que el nostre projecte és important per a mantenir l'agrobiodiversitat de Mallorca.

- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?**Sí, la producció ecològica i l'agroecològica són coherents en la producció de varietats locals. Ara bé, a nosaltres el segell d'agricultura ecològica ens genera uns costos anuals, a més dels costos i logística en la numeració de cada sobre de llavors per tal d'etiquetar-los com a ecològiques. Als nostres multiplicadors que estan inscrits en ecològic també els genera diversos costos.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?** Tenim 25 punts de venda. Són tendes agrícoles, cooperatives agrícoles, herboristeries i magatzems on hi ha un estant de

llavors nostres i catàlegs per tal que la gent interessada les pugui aconseguir. Estan repartits per diferents pobles de tot Mallorca i aquest any s'ha creat 1 punt de venda a Menorca.

- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?**Segons les dades del 2018 hem venut uns 5.000 sobres de llavors, tots de varietats locals, entre els punts de venda de llavor, particulars i fires on hem assistit.

- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?)**Els compradors són sobretot gent de Mallorca, alguns pagesos de Catalunya o València, així com vivers d'Eivissa i alguns interessats d'Eivissa, Formentera o Menorca.

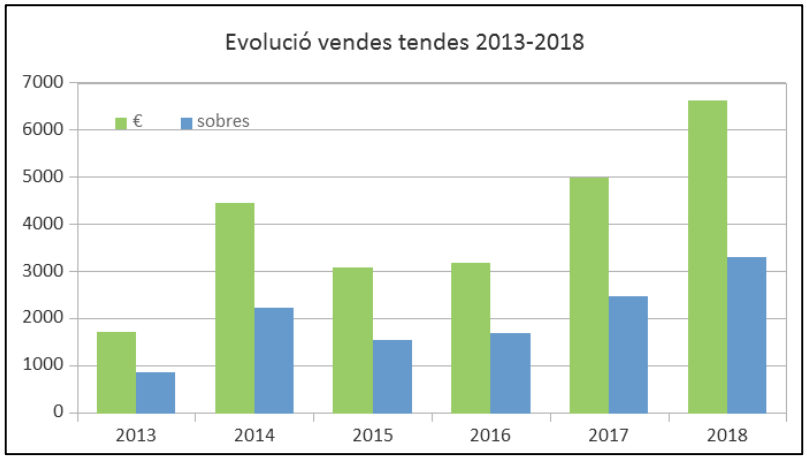
  Entre aquests se troben alguns pagesos interessats en algunes varietats en concret, com de melons, tomàtigues, cebes, cols, etc., també alguns vivers que volen fer planter de varietats locals,... però creim que sobretot són aficionats i particulars que fan els seu propi hort, sobretot a l'estiu.

- **Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals.**

  Punt fort: Que de cada vegada hi ha més demanda i interès.

  Punt feble: El preu és més car que la resta de llavors comercials i els estants nostres són més petits i pocs visibles que la resta de cases comercials. No tenim campanyes de màrqueting.

- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll.** Les vendes de VVLL s'han incrementat.



- **Si es crea una marca de VVLL vos hi adheriríeu?** Sí.

- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** Els costos de la impressió de les etiquetes i difusió.

- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?** Si.

11. Biel Sureda, 37 anys, Son Servera, Can Roseta

- **Estau inscrits al registre de vivers? En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)?**Estic al cbpae com a productor de planter i als altres supòs, no ho sé (al del caib i ministeri).
- **Amb quants de treballadors comptau?** Només som jo.
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Des de quan?** Sí, pràcticament de sempre. D'híbrid només faig dues tomatigueres, tot el demés és local i faig la llavor jo o mumpare. Així com està l'empresa ara anam pels 5 anys fent varietats locals; a foravila, a Manacor, jo vaig dur l'empresa 3 anys allà i després vàrem venir cap aquí (els meus pares ja duien una roda d'enrere, però allà ho feien d'una altra manera).
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal? I de varietats locals?** Sí, l'ajuda de jove agricultor i també una ajuda per la maquinària, però res per varietats locals.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor,...)? Quin volum anual de cadascun?** Llavor si me'n demanen segons quina quantitat la venc, però no me'n solen demanar gaire. Produesc llavor però el negoci és el del planter. També faig flor, poca cosa, per regalar als clients, per posar un poc per enmig dels cultius. També venc canyamel.
- **Quantes varietats locals produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** Entre tot faig unes 50 varietats locals de diferents espècies. De tomàtiga de ramellet, per exemple, en faig 8 varietats: 4 més comercials i 4 més selectives pels clients.
- **Quin és l'origen de les llavors de varietats locals que produïu?** Compr llavor si me'n fa falta o si l'anyada no ha anat bé, però la majoria la faig jo. També mumpare me'n fa perquè la finca està més separada i no hibrida tant. També tenc llavor vella (1999-2001) que encara que no neixi tota, la poca que ho fa trec llavor d'aquesta, per a que sigui la raça més fina, perquè sempre se sol empeltar un poquet amb els anys encara que se vagi alerta.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes de vvll en general?** El planter no està tractat químicament, i hi has d'estar més damunt perquè la planta vagi bona, però també pareix més bona quan se trasplanta, perquè el procediment anterior no és químic i s'adapta millor.
- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular**? De tomàtigues, per exemple la cor de bou és molt guapa, molt plena, molt bona, però molt vaga a l'hora de donar rendiment, de produir, i no és comercial. En canvi la de bombilla, semblant a la cor de bou, és molt

fanera, fa molta producció. També hi ha la tomàtiga d'ensalada rastrera que també en fa molta. Les de ramellet, cada tomàtiga té la seva història: aquestes més llargueres no tenen tant de suc però tenen molta popa; la de ferro és lletjota però aguanta molt i és més resistent; la de Vilafranca és molt vermelleta i queda separada de la pell quan s'escampa damunt del pa; una de Son Macià és com a arruada i també aguanta moltíssim (és d'en Jaume Pou, molt antiga, dels seus padrins).

- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor? Núm. mínim de plantes, distàncies mínimes per evitar hibridació, selecció de plantes, periodicitat,...**Cada planta té la seva manera de fer. Per exemple els melons, un temps, dins el cortó, el que tenia l'ull més fi era el més bo, després quan s'encetava a la taula i era molt bo, se guardava. Ara no miram tant prim però sí que seguim una miqueta el mateix criteri d'abans.

  L'albergínia ha de ser ben granada, ben obscura, i s'agafa la llavor de la meitat del fruit cap al cul, cap a defora, si no no és bona. El carabassó és un poc mal de fer, perquè s'han de sembrar 2 o 3 perquè s'empelti, i de vegades queda bé però és buida, i és mala de triar.

  La de ramellet, mumare o el meu padrí me deien que, quan xapes la tomàtiga, les autèntiques tenen tres càmeres de llavor, i s'ha d'agafar la llavor de la part del capoll, per ser més vertadera, que se suposa que si s'empelta ho fa a la part de la flor, del cul. Després per triar la llavor, deixar-la en remull i que fermenti no m'ha anat bé mai, tot d'una que la llavor toca l'aire, si hi ha calentor i humitat, treu tot d'una, i quan ho vaig provar, que ho vaig deixar en remull 6 hores, tota la part de dalt ja treia l'arrel dins del poal, i quan s'eixuga aquesta arrel cau, i quan la sembres ja no treu. El que faig jo és eixugar-la, una vegada extreta, les pas per un garbell o una malla perquè amollin un poc la molsa, la pos a eixugar al sol, que faci via a eixugar-se (ho faig al dematí, i s'eixuga aviat perquè no tregui, perquè no quedi banyada al vespre), i després la llev de l'apost (ha de ser una post perquè se begui la humitat). La pos dins un pedacet de roba i ho freg fins que només queda la llavor, perquè ha de ser ben fina per poder-la sembrar amb la màquina.

  L'enciam també és delicada la llavor, la sembr i quan treu l'espiga que comença a madurar, hi vaig amb una senalla i un bastó i pegtoquets, i tota la madura cau. En haver acabat se porga amb les mans i se venta, i així queda molt neta.

- **En quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns? Com és més rendible?** Com que la llavor de tomatiguera dura bastant de temps, no mir tant prim, no ho faig cada any. El pebrer sí que ho faig cada any, perquè amb dos anys neix però pardaleja molt. L'enciam i ceba també cada any perquè és bona de fer. De col també en multiplic una varietat cada any, no pas pena perquè la llavor dura anys. De meló i síndria les faig totes cada any però no guard llavor cada any. Depèn del que duri la llavor, és millor fer-ne molta un any que no poca i cada any.

- **Quins costos de producció teniu? Hi ha diferències en comercial i varietat local? Quines diferències hi ha en quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** No mir els costos, no ho tenc calculat, això ho fas sobre la marxa... no ho fes me posaria les mans al cap!

  Sí que hi ha diferències en quant a producció: les tomàtigues híbrides olympe i genaro són molt productives, però en tema de producció de planter no not la diferència, és com una altra, ja que la llavor tampoc està tractada, com les que faig jo. La llavor que compr me surt molt més cara que la que faig, i sobretot en ecològic. Hi ha convencionals que tenen el planter molt més car, però perquè a jo no me suposa tant produir la llavor que si l'hagués de comprar.

- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** No, tots són iguals, només en faig més d'un que d'altre segons la demanda.

- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local? En què vos basau per posar el preu de venda?** La llavor un poc més o manco, no he mirat mai quin preu pos. Per exemple venen a cercar faves, i els hi don un sobret a 1€... el que me pareix, o segons el que veig en convencional, com que no ho faig per negoci, tampoc mir massa el preu.

  El planter el venc a 0,25€ cada alvèol, manco el que és de fulla, com enciams o bledes, que el venc a 0,15€. El preu dels cossiols depèn de la mida d'aquest. El planter d'híbrid sí que és més car, la tomàtiga Genaro la venc a 0,40€, ja que 1000 llavors me costen 180€, i per tant el planter és més car que la llavor que faig jo. L'Olympe la venc a 0,25€, ja que la llavor és un poc més barata, però tothom la té a aquest preu.

- **Punts forts i punts febles de la producció de varietats locals.** El tema delicat és la botrytis, que me persegueix per tot. Amb més femada (Fertinagro) més bona va, més defenses tenen i menys hi pega; també tract amb coure per aturar un poc el creixement, perquè amb la femada creix molt. Els híbrids són els primers que reben, ja que no tenen tantes defenses, després segueixen les més fluixetes, com la cor de bou, la tomàtiga de bombilla,... Sobretot me pega a les tomatigueres. Un altre problema gros que tenc és l'herba. Com a punt fort és que quan pren bé, tot va bé, encara que cada any hi ha alguna cosa que me falla.

- **Per què seguiu produint varietats locals?** No vull perdre les races que he vist tota la vida per ca nostra; n'hi ha moltes que ja no les faig perquè ja no interessen a la gent o perquè se pareixen molt a d'altres, i no puc fer-les totes. Però trob que com més antiga és la varietat més bo és.

- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?** Ara s'ha estabilitzat bastant, abans era un poc més car tot. Els insecticides eco també eren molt pocs i ara n'hi ha més,

però s'ha d'anar cercant un poc quins són efectius, perquè no tots van bé. El major problema de fer-ho en ecològic és que hi has d'estar més damunt.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?** Només venc aquí, a l'explotació allà on faig el planter, m'agradaria fer alguns mercats però com que som tot sol no hi puc anar. Abans en feia alguns, però ara ja no. Si me conviden a qualque fira també hi vaig, però no en faig massa ja que el mercat és un poc selectiu, encara que el preu no sigui més baix que en convencional.
- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** No ho sé, pot ser faig unes 12.000 unitats. Les varietats locals pot ser ocupen un 99% del total, les híbrides les faig perquè me'n demanen, si fos per jo no en faria, perquè tampoc puc fer-ne la llavor.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?).** La ceba, i enciams comencen a vendre's dins finals d'octubre fins desembre, també la tomàtiga primerenca o qualque mongetera. A partir del gener torna a venir la ceba blanca, a finals de febrer comença el moment fort i dins abril-maig ve la plena, quan més se ven, fins principis de juny. Després venen les cols, les endívies, el porro,... i en l'estiu tenc quatre restes però ja no ven quasi res. D'hivern produesc molt menys que d'estiu. Me solen comanar les cols i les bledes, i després per particulars faig molt poquet.

  El client que m'agrada més són els particulars, que sembren a ca seva i fa uns 20-30€ de gasto, se'n duen un poc de tot i cada any venen i te conten com els ha anat l'any anterior. Però n'hi ha de tota classe. De pagesos professionals n'hi ha un parell però no massa.
- **Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals.** Tot d'una que vaig obrir aquí, que la gent no sabia quines varietats tenia, se'n duien un poc de cada per anar provant, però després se queden amb la que més els ha agradat pels altres anys.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll (llavor/planter).** Cada vegada vaig a més, el primer any i segon va ser magre, perquè no me coneixien, però després ha anat augmentant. També he fet hivernacles més grossos i he pogut fer més producció, ja que la demanda augmenta.
- **Si es crea una marca de VVLL vos hi adheriríeu?** Pot estar bé, ho hauríem d'estudiar un poc però.
- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** S'hauria de veure.
- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?** Millor si també inclou la producció, ja que se faria conèixer més.

12. Maties Miralles, 54 anys, Porreres, Mallorca Growing Plant S.L.

- **Estau inscrits al registre de vivers? En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)?** Sí, com a productors de planters a la caib. Estam al registre de productors i de comerciants.
- **Amb quants de treballadors comptau?** Amb una mitjana de 10
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Des de quan?** Sí, des del principi de l'empresa, novembre de 2016.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal? I de varietats locals?** No, cap.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor,...)? Quin volum anual de cadascun?** Només feim planter, uns 150.000 planters anuals.
- **Quantes varietats locals produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** Feim tomàtiga de ramellet, pebre ros, pebre blau, albergínia mallorquina, meló eriçó, pebre tap de cortí,...
- **Quin és l'origen de les llavors de varietats locals que produïu?** La majoria són llavors comercials, d'altres vivers (planters Nicolau) i alguna ens les duu el propi agricultor.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes de vvll en general?** Serveixen per cobrir la demanda del mercat. No duu cap dificultat produir planter de varietats locals front altres varietats.
- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?** La tomàtiga de ramellet predomina per damunt de les altres en tema d'importància econòmica. En tema de producció no hi ha diferències entre varietats.
- **Quins costos de producció teniu? Hi ha diferències en comercial i varietat local? Quines diferències hi ha en quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** No tenc calculats els costos de producció unitaris, però si la germinació és la mateixa, el cost de producció és el mateix. Abans envii la llavor a una empresa a què li facin un priming, per tenir millor germinació. Les varietats locals, com que no són híbrids, no són excessivament cares. Però si te'n vas a cercar línies d'OPIs (Organismes Públics d'Investigació) foranes o d'aquí, és molt més cara una varietat d'aquí; les varietats locals com a OPIs són molt més cares que les no locals (puc estar pagant, per exemple de meló eriçó, 30€ les 1000 llavors). Només faig feina amb llavor comprada, no pròpia.
- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** Me surten iguals de rendibles tots.

- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local? En què vos basau per posar el preu de venda?** Pot variar molt el preu, depèn de la quantitat i de l'escaló aquí on estàs dins del mercat. Feim formats diferents, però normalment les hortícoles les feim en safates de 216 les no empeltades; les empeltades (cucurbitàcia i solanàcia) són les importants ja que tenen valor afegit. Els preus de totes les varietats solen estar dins el mateix marge, i oscil·la si està empeltada o no.
- **Punts fort i punts febles de la producció de varietats locals**. No trob que hi hagi diferència entre fer això o una altra cosa. És un producte més.
- **Per què seguiu produint varietats locals?** Per la demanda que tenim, tot ho feim per comanda.
- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?** Els costos afegits poden estar des d'un 30 a 40% més. Només tenim una part ecològica. Com a punt fort és un mercat amb un sector a l'alça, però a dia d'avui el volum encara no és considerable per ser un negoci interessant només en eco.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?** Només en tenim un, aquest, allà on tenim la producció. Tot ho venem a partir de comanda, normalment els nostres clients són de bastant volum, pagesos professionals. Si algun client petit ve a l'explotació i en vol, en venem si en tenim de sobres.
- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** Jo crec que la venda de varietats locals no arriba a un 5% del total de varietats venudes, deu ser un 2,5-3%, molt poc, uns 4.000 alvèols.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?)** Els productes que feim són de temporada, i en varietats locals no tenim demanda de productes d'hivern, només d'estiu, encara que a l'hivern també produïm però no són varietats locals. Els nostres clients són pagesos professionals. Més que un perfil clar de comprador de varietats locals, hi ha un perfil d'especialització: sempre hi ha el mateix client que produeix aquella varietat, i punt. Comercial comercial, només hi ha la tomàtiga de ramellet, la resta quasi no són importants.
- **Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals.** Les varietats locals tenen un problema, que és la comercialització, la importància econòmica que tenen al mercat és pràcticament nul·la, no tenen una demanda. Quan t'estan demanant tomàtiga de ramellet o pebre ros, no t'estan demanant una varietat local, ja que les varietats locals estan substituïdes per varietats híbrides, que és el que realment té un volum al mercat. Molta gent està comprant un producte com si fos una cosa autòctona, però realment sempre solen ser híbrids, no varietats locals.

Les varietats locals tenen un valor afegit altíssim i al mercat van in creccento a un volum brutal, exponencial, sobretot la tomàtiga de ramellet, però la majoria no procedeixen de varietats locals. El que augmenta el volum de venda són les varietats que suplanten a les locals. Però no les suplanten des del punt de vista de diferències, sinó des del punt de vista de similituds, sent millors en tema de producció. Qualsevol varietat híbrida que pugui suplantar una varietat local, té molta demanda, sent això el pitjor que li pot passar a una varietat local.

- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll (llavor/planter).** Creix exponencialment, però amb una tendència a fer un substitució per híbrids, encara que condicionada pels hàbits de mercat. Els hàbits de mercat ara van dins tot el que són especialitats (on s'inclouen les varietats locals, com cor de bou, tomàtiga de pera, etc.), entren dins del calaix de les especialitats, i com que el mercat va cap aquí, aquestes també augmenten.

- **Si es crea una marca de VVLL vos hi adheriríeu**? S'hauria de fer bé, partint des de la base. En aquest sentit la base és inversa, s'ha de començar per la teulada, pel mercat: hi ha ningú que estigui interessat en comprar això? Jo crec que si se fa una marca amb la gent que pugui comercialitzar les varietats locals (jo parl per hortícoles), se pot fer amb molta il·lusió, pot ser que tengui un creixement molt bo, però també pot ser que sigui una flor d'estiu d'uns anys, si no té una demanda important per part de les distribuïdores, per tant aquesta base serien les distribuïdores, que se guien al mateix temps pel mercat. Pot créixer molt a nivell de hobby, però aquest dona molt poca estabilitat, està sotmès a modes, i el que realment és important és el que menja la gent.

  Però entrar dins aquest mercat és complicat quan hi ha varietats no locals que ofereixen, aparentment, el mateix producte, i que suposen molta més producció i marge de negoci al productor. I si en algun moment hi hagués alguna varietat local molt important en tema de mercat, al final s'acabaria produint fora de Mallorca, per importar la producció cap aquí, perquè les estructures d'aquí ja comencen a ser limitades.

  La competència és molt forta, hi ha molta gent que paga molts de doblers en tema de màrqueting. El mercat és molt important. Sempre tendran un sector minoritari, les varietats locals, ja que n'hi ha moltes híbrides que els han desplaçat del mercat. Crec que Mallorca ha estat dels primers llocs on les varietats híbrides han substituït les locals.

- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** No en tenc ni idea, hauria de veure i discutir moltes coses. No sé on m'estic ficant, ni dic que sí ni dic que no. No crec que la visió que jo tenc se comparteixi amb la gent que trobaré, no sé quin interès puc tenir-hi o no.

- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?** Les varietats no locals, les híbrides, amb el tema de copar el mercat ja han invertit bastant de temps i ens han adelantat. El millor seria funcionar

com funcionen aquestes varietats no locals, amb clubs: amb una entitat que subministra la llavor, una que la produeix i una que la distribueix i comercialitza; quan falta una peca d'aquestes, la viabilitat és molt reduïda. Per tant, no té sentit fer-ho deixant de part al mercat, si no només tendria un interès propi, de hobby.

13. Miquel Morey Rosselló, 39 anys, Manacor, Planters Morey Rosselló

- **Estau inscrits al registre de vivers? En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)?** Sí, com a productor de planters hortícoles.
- **Amb quants de treballadors comptau?** Amb dos.
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Des de quan**? Sí, des de sempre.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal? I de varietats locals?** No, de cap tipus.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor,...)? Quin volum anual de cadascun?** Feim bastantes varietats comercials demandades per els clients, és mal de calcular les varietats i sobretot les quantitats.
- **Quantes varietats locals produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** Produïm 5 varietats locals, tot de tipus planter. Ceba blanca feim 200.000 unitats anuals, col borratxona 25.000, pebre ros 25.000, pebre blau 20.000, i tomàtiga de ramellet 30.000 unitats.
- **Quin és l'origen de les llavors de varietats locals que produïu?** Varietats conservades per pagesos.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes de vvll en general?** Són resistents a la climatologia, però tenen baixa producció.
- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?** Més o manco no hi ha molta diferència d'unes a d´altres.
- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor? Núm. mínim de plantes, distàncies mínimes per evitar hibridació, selecció de plantes, periodicitat,...** Feim la llavor juntament amb pagesos.
- **En quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns? Com és més rendible?** Feim llavor cada any de cada varietat.

- **Quins costos de producció teniu? Hi ha diferències en comercial i varietat local? Quines diferències hi ha en quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** Més o manco el cost de fer la llavor surt al preu de si compréssim la llavor.
- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** Sí.
- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local? En què vos basau per posar el preu de venda?** Amb algunes varietats comercial el preu de la llavor pot variar i varia el preu de planta.
- **Punts fort i punts febles de la producció de varietats locals.**

  Punt fort: satisfer una petita demanda.

  Punt feble: baix vigor germinatiu
- **Per què seguiu produint varietats locals?** Per satisfer una petita demanda.
- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha**? Costos: major preu de la matèria prima. Punts forts: satisfer una demanda. Punts febles: possibilitat de pèrdues per no poder combatre una malaltia.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?** Tenim només un punt venta directe al punt de producció.
- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** Varietats locals 20 % del total.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?)** Solen ser majors de 60 anys.
- **Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals.**

  Punt fort: satisfer una demanda.

  Punt feble: desconeixement de les varietats.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll (llavor/planter).** Descendent
- **Si es crea una marca de VVLL vos hi adheriríeu?** Depèn de com estigui estructurada la marca**.**
- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** Depèn del resultat que pugui donar i això depèn de com estigui estructurada.
- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?** Sí.

14. Jaime Capellà Ohlsson, 27 anys, Llucmajor, autònom

- **Estau inscrits al registre de vivers? En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)? Per què no? Altres titulacions?!** No, no estic inscrit perquè no faig pla de fer cap viver, més que res producció de planta. Tenc un fp de grau mitjà i mig cursat de grau superior de paisatgisme i medi rural.
- **Amb quants de treballadors comptau?** Només som jo.
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Des de quan?** Sí, en tenim, hem comprat llavor per fer planter, però com a planter nosaltres no venem molt, ho tenim com a cosa secundària, però sí que ho consumim. Ho tenc des de que vaig començar, que ara fa un mes, però fa 3 o 4 anys que compr llavor de varietats locals per jo.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal? I de varietats locals?** No.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor,...)? Quin volum anual de cadascun?** Llavor no en feim, tenim planter i planta en cossiol: planta aromàtica i medicinal en safata o cossiol, i ara començam a fer brots, ho estam provant. El planter d'hortalissa el feim baix comanda, no tenim un stock de tomatiguera, per exemple.
- **Quantes varietats locals produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** En produïm unes 20 varietats, més o manco. Com que fa un mes que hem començat, no sabem quin volum de venda tendrem.
- **Quin és l'origen de les llavors de varietats locals que produïu?** Les compram per primera vegada a Les Refardes, Reinsaat, semillas Cantueso, de l'Associació de Varietats Locals,... i després les multiplicam nosaltres any rere any. També tenim llavor pròpia des de fa anys, sobretot de totes les medicinals i aromàtiques, que és el que més tenim (lavanda, romaní rastrer, romaní normal, equinàcia,...).
- **Quines característiques tenen les plantes o productes de vvll en general?** Com a planta aromàtica i medicinal, l'ús és molt ampli: culinari, jardineria, herboristeria,... i també viver, com a hort medicinal, etc.
- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?** De moment cap varietat local ens ha cridat l'atenció, el que més ens ha cridat l'atenció són aquestes aromàtiques i medicinals, trobar varietats noves que desconeixíem totalment.

- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor? Núm. mínim de plantes, distàncies mínimes per evitar hibridació, selecció de plantes, periodicitat,...** Darrera tenim un hort molt gran i ho sembram tot en fileres, un devora l'altre, i per evitar un poc hibridacions el que feim és posar, per exemple, una filera de sàlvia, una altra de romaní,... mai posam sàlvia vermella devora sàlvia oficinalis, per exemple.
- **En quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns? Com és més rendible?** O feim esqueixos o durant la època de floració anam a recollir la llavor que podem. Com que tampoc tenim on guardar la llavor perquè ens duri 4 o 5 anys amb una alta viabilitat, nosaltres sembrar cada any i si podem treure la llavor cada any la treim. A l'hivern, la llavor que hem tret la sembram per veure si és el que volem, si ens ha sortit bé o no. Ja que feim hort per nosaltres, ja aprofitam i extreim la llavor per si hem de fer planter.
- **Quins costos de producció teniu? Hi ha diferències en comercial i varietat local? Quines diferències hi ha en quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** La llavor de grans indústries té molt bona germinació, surt molt bona en comparació amb una varietat local. També és diferent la quantitat de llavor que ve dins dels sobres, ja que els de les grans empreses duen més llavor.

  Si la llavor és pròpia, la producció ens surt gratis, vull dir... hi ha mà d'obra, però al cap i a la fi és temps, i això per un autònom, ni compta ni descompta, no te pots regir per les hores que fas, si són productives o no.

  Els costos de producció comptant terra, substrat, llavor,... per les aromàtiques i medicinals solen ser d'uns 6000 € cada semestrals, cada sis mesos, més o manco. Però com que acabam de començar tampoc puc donar cap mitjana de costos. Pel planter d'hortícola la llavor no és molt cara, i ens surt a bon preu comparat amb segons quines llavors d'aromàtica o medicinal, i a més en ecològic se disparen els preus.
- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** Sí, clar que sí. Tot el que és tema jardineria, sobretot pel turisme, aquí surt molt rendible, ja que se sol comprar molt de romaní, lavanda,... que és el que més aguanta el clima, i és el que més es ven. Particulars pot ser te'n compraran un o dos, però si venen jardiners te'n compren 40 o 50, i se nota.

  En quant a producció d'alguna espècie o varietat en concret, més que cercar que siguin molt productives o rendibles, el que cercam és que s'adaptin aquí, que tenguin una bona adaptació a la falta d'aigua, per exemple.
- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local? En què vos basau per posar el preu de venda?** Tenim preus de venda de convencional, ja que intentam competir amb l'ecològic. Nosaltres venem el planter hortícola a 0,20 €, per poder competir, perquè la gent, al

cap i a la fi, el que veu i el que li interessa és el preu. Les lletugues les tenim a 0,10 o 0,15 €. Posam el mateix preu tant per comercial com per varietat local, ja que una vegada comprada la llavor la multiplicam nosaltres, i també tenim el mateix preu tant per esqueix com per llavor, ja que ens costa pràcticament el mateix. Les aromàtiques i medicinals les tenim 0,50 € per alvèol, ja que necessiten més temps que el planter d'hortícola per poder-se vendre. Per posar els preus ens basam amb el mercat, la competència, els preus que tenen posats els altres.

- **Punts fort i punts febles de la producció de varietats locals.** Quasi tot va bastant bé, de varietats locals, l'únic punt feble podria ser la germinació, que és més baixa.
- **Per què seguiu produint varietats locals?** Per les varietats que hi ha, perquè és difícil trobar llavor en ecològic, i perquè ho tenc a mà (si me falta un sobre vaig a la cooperativa que sé que en tenen).
- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?** Els costos afegits són haver de pagar cada any la quota, i poc més, no trob que sigui un cost molt més diferent que té un en convencional. Punt fort és que es bo pel medi ambient, sostenible,... com a punt feble la falta d'informació per part del govern cap a la població.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?** Venem a la cooperativa de Llucmajor, aquí mateix en el punt de producció (camí des camp pelat), i també he de xerrar amb distribuïdors per vendre en diferents comerços.
- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** De moment feim poca cosa de varietats locals, hem començat fa un mes, i encara estic arrencant. He començat fent planter però per ara el venc a particulars, i poca cosa més, tampoc és el nostre punt fort.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?).** No t'ho sabria dir, ja que encara no hi estic ficat del tot, però sí que hi ha bastanta de gent interessada.
- **Si es crea una marca de VVLL vos hi adheriríeu?** No ho sé, la veritat.

15. Miquel Àngel Llabrés Umbert, 64 anys, Manacor, SAT 8883 Viveros Llabrés

- **Estau inscrits al registre de vivers? En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)? Per què no? Altres titulacions?!** Sí, al ROPCIV.
- **Amb quants de treballadors comptau?** En tot el viver som 24 treballadors, comptant els autònoms, encara que en temporada alta augmenten a uns 28.

- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Des de quan? Sí, reproduïm i comercialitzam, però ja poques.** Fa uns 40 anys que ja en feia, i fa 10 vaig començar a arreplegar varietats locals juntament amb els de Slow Food.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal? I de varietats locals?** No, res.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor,...)? Quin volum anual de cadascun?** Feim fruiters, només arbres, i de cada vegada se'n fan menys... nosaltres en feim uns 7.500 fruiters de varietats locals, del total de 22.000 fruiters.

  Comercialment, les varietats tradicionals de fruiters s'han reduït, per a nosaltres, de les 1.000 a les 50 varietats, i això no vol dir que no siguin molt bones, però no se venen.
- **Quantes varietats locals produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** Tot en format arbre, fruiters. He perdut varietats locals... les he deixat de fer perquè no se venien, i ara ja no les tenc. Algunes de les que feim són pomera de Sant Joan, del ciri blanc, niela, marinera, de la rosa, de Sant Pere; diferents cirerers, pereres, pruneres, ametllers, albercoquers, melicotó sineus,...
- **Quin és l'origen de les llavors de varietats locals que produïu?** De tota Mallorca, de la gent major, i a partir d'aquí ho hem reproduït tot nosaltres per fer després empelts.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes de vvll en general?** Són més resistents a plagues d'insectes, està ben demostrat, també són més resistents a carències, per exemple, de ferro. Són varietats d'aquí. En quant a portaempelts ara estic fent proves damunt diferents peus, ja que hi ha varietats que hi van bé i altres que no.
- **Quines característiques tenen alguns dels productes de vvll en particular?** El melicotó sineus és un melicotó de pasta blanca que vaig aconseguir d'un home que estava a la finca de Son Jordi, a Son Servera, i que va sembrar un melicotó a partir d'un os. Va sortir aquest melicotó, de pasta blanca, autofèrtil, se va fer una plantació damunt portaempelts de GF i va ser molt ben acceptat,... varen venir de Lleida i se'n varen dur la varietat d'aquí, i és un dels millors melicotons de pasta blanca. És setembrí, madura a finals d'agost-principis de setembre. Jo vaig collir un os d'aquests per fer servir de portaempelt franc, que el vaig utilitzar durant uns anys, ja que era molt bon peu, entre d'altres molt resistent a carència de ferro. Avui en dia no el faig servir perquè és molt vigorós, i altres empreses agràries han anat estudiant peus per regadiu, peus que aguanten més els nematodes, ... i me surt més a comptes comprar-los.

- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor? Núm. mínim de plantes, distàncies mínimes per evitar hibridació, selecció de plantes, periodicitat,...** Sempre deixam uns 10 arbres de cada varietat dels que feim anualment, que siguin bons, s'assenten i queden aquí per obtenir varetes per empeltar el pròxim any. Tots els arbres que utilitz per obtenir varetes són arbres joves, de 2 o 3 anys, i els que venc normalment són arbres d'un any, encara que n'hi ha que les volen més gruixats, de 2 anys.

- **En quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns? Com és més rendible?** Abans repetia i a més afegia varietats, que anava introduint cada any, i quan ja la tenia com jo volia, triava la millor mare de les que havia empeltat per treure els millors fills.

  Cada any sempre s'ha de tenir qualque cosa per vendre, de cada varietat. En haver-se venut, s'ha venut, no n'hi ha més, però cada any en feim de totes, i sempre mos en quedam 10 unitats pel pròxim any.

- **Quins costos de producció teniu? Hi ha diferències en comercial i varietat local? Quines diferències hi ha en quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** Els costos de producció no les tenim calculats, però per dir-ho en paraules clares: si no fos que transform la planta per comercialitzar-la, i que tenim la venda al garden, no faria falta fer ni 10.000 plantes, i en sobrarien. Realment qui suporta el cost de tot això i fer coses noves, és el garden. Avui en dia la producció agrària no és cap problema, però el problema és la comercialització, si no ho pots vendre.

  La gent que compra arbres de la península, són baratíssims aquests arbres produïts a fora; nosaltres aquí és molt més costós, jo li don el que me demana la planta perquè sigui una planta sana, i això val un dineral, però m'estim més no calcular el cost que té. Els arbres de varietats comercials o foranes i de varietats locals no tenen diferències en quant a costos de producció. En quant a diferències en quant a l'origen de l'arbre, jo ja no compr planta forana, així que tot és propi, excepte dos portaempelts que sí que els compram.

  La Xylella ens ha perjudicat la producció, ja que abans me'n duia les estaquetes d'aquí a un biòleg de la península que m'ho «estaquillava» i després ja me duien la planta fenta. Però aquí jo no tenc una instal·lació per fer-ho, que seria interessant.

- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** Per exemple, poma i pera... de cada vegada va a menys, ningú en vol, ara la gent vol albercoc i cireres, i abans volien prunes. Tot va variant: primer albercoc, fruita primerenca, cireres després, pruna,... i poma i pera la gent en compra dues, menys qualcú que és col·leccionista.

  Igualment en fructicultura no hi ha cultius més rendibles en quant a producció, que d'altres, només hi ha diferències si uns estan un any o dos anys, per ocupació del terreny, per res més. En jardineria sí

que hi ha més diferències de rendibilitat en diferents cultius, i és allà on pots guanyar pel valor afegit, encara que el volum de venda és molt menor.

- **Preus de venda de planter i llavor. Hi ha diferències de preu en comercial i varietat local? En què vos basau per posar el preu de venda?** Des de sempre nosaltres posàvem el preu i la competència estava pendent del que posàvem per posar el seu preu. Normalment un arbre a arrel nua el venem a uns 8€ i en cossiols crec que és a uns 9,90€ iva inclòs. Tots els arbres, tant de varietats foranes com locals, tenen el mateix preu, sense diferències, ja que el client no entendria la diferència segons el cost del portaempelt o de la varietat, per exemple. El problema és que ara la gent troba cars els arbres.

- **Punts fort i punts febles de la producció de varietats locals.** De cada any totes aquestes varietats locals van a menys, fins i tot hi ha algunes varietats que s'han descartat totalment, perquè tanmateix no les comercialitzàvem.

  Encara que són varietats més resistents, la gent se'n duu les varietats foranes clàssiques, ja que són les que veuen damunt l'etiqueta quan van a comprar la fruita, són les que estan més acostumades a veure i se'n recorden del que han menjat o comprat (per exemple poma royal gala, granny smith,...). Ara per exemple, la gent està capficada amb tot el que és tropical, la gent compra mangos, alvocats, xirimoia,... hi ha una tendència cap a una cosa i cap a l'altra segons la temperatura.

  Amb el tema de l'ametlla jo estic negre, perquè hi ha varietats de Mallorca que són molt bones, molt gustoses, i veig que la gent ha vist el que fan a Lleida, el que fan a les zones d'altitud, però no s'ha fixat amb el que fan a les zones a nivell de mar. Aquí crec que no van bé, si fumiguen sí, el temps ho dirà, però jo crec que aquestes varietats no són per aquí. Jo ja sé que per regions del Llevant de la península, totes aquestes varietats que s'estan sembrant ara per aquí ja les estan re-empeltant d'altres varietats que sí que diuen que van bé, perquè ja ho han demostrat; però aquí primer sembren abans de saber el que han de sembrar, no és el meu cas, a jo m'agrada anar més segur.

- **Per què seguiu produint varietats locals?** Perquè s'han de produir, perquè si no les perdrem del tot, jo ja no tornaré a anar a cercar les que vaig deixar de fer.

- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?** No tenim producció ecològica però dins el viver jo utilitz, sempre que puc controlar amb ecològic, els productes ecològics, encara que els productes són més cars.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu? Quins són i quines característiques tenen?** Com a punts de venda nostres en tenim dos: un a Manacor, al centre de jardineria o viver central, i l'altre a Santanyí, un petit centre a l'entrada. També venem al punt de producció, ja que els antics clients encara venen aquí.

- **Quins són els volums de vendes de varietats locals i de la resta?** Del total de fructicultura venem uns 21.000 arbres en total, dels quals uns 7.000 són de varietats locals, més o manco una tercera part.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador de varietats locals?)** La temporada forta és des de que l'arbre tira la fulla (finals octubre abans, ara ja anam dos mesos més tard, a mitjans de desembre) fins que la planta acaba la seva dormició. Els clients són sobretot petits particulars, i a més distribuïm a algunes cooperatives i magatzems agrícoles. Ara ja no venem a grans productors o pagesos, abans sí, però ara tots aquests compren els arbres a la cooperativa o a la península directament. No tenim cap perfil clar de comprador de varietats locals, nosaltres sempre les recomanam i les explicam, però no venen demanant res en concret, no les coneixen.
- **Punts forts i punts febles de la venda de varietats locals.** Hi ha molta feina a fer per part d'associacions o entitats fora del que és Conselleria, ja que dins Conselleria són feines de papers, però el que fa falta és donar-les a conèixer. És molt important donar-les a conèixer ja que si no desapareixeran, s'haurien de fer formacions en aquest tema, perquè la gent no coneix les varietats locals. No té cap sentit fer feina registrant les varietats si tanmateix després se perden perquè la gent no les compra.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de vvll (llavor/planter).** Fa tres anys que ha anat davallant molt la venda. La gent que ens va conèixer quan vàrem començar a produir moltes varietats locals s'ha quedat, però si ja ho tenen no en sembren més. El que ens ha fet molt de mal són aquests que venen varietats dient que són locals i no ho són, que són arbres que venen de la península cap aquí i sé ben cert que no són varietats locals, i això repercuteix finalment al consumidor. Saps que n'han venut de pruneres de frare que no ho eren! Jo ja no estic per anar a predicar que la gent sembri varietats locals, però si venen a comprar arbres jo sempre recomanaré aquestes varietats.

  La Xylella també ens ha fet molt de mal, perquè abans que entrés hi havia molta gent de fora que estava interessada amb varietats d'aquí, tant fos perquè havien nascut aquí o si havien vengut de viatge i s'havien interessat, i de cada vegada hi havia més gent interessada... però ara, amb aquesta aturada que hi ha hagut, està molt mal de fer exportar, i hem deixat de vendre molta cosa per mor del bacteri.
- **Si es crea una marca de VVLL vos hi adheriríeu?** No sé què dir-te... jo ja sóc major i me'n duc un desengany per veure coses que se fan mal fetes. M'agradaria que hi hagués gent que volgués fer les coses ben fetes, i així m'hi adheriria, però jo no tenc gaire més a fer, no puc assumir res més.
- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** No puc assumir res més.

- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?!** Sí, ha de ser des de zero fins a tot. Ho hauria d'incloure tot, perquè si no ja no és d'aquí. Però s'ha de fer bé, perquè si no no serveix de res.

10.2. ENTREVISTES ALS VIVERS POTENCIALS DE PRODUIR I/O COMERCIALITZAR VARIETATS LOCALS

1. David Márquez Ferrà, 50 anys, Port d'Andratx, Cocos Garden Multiserveis, SL

- **Estau inscrits al registre de vivers?** Sí. I també som explotació agrària prioritària. **En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)?** Obtentors, comercials i importadors de vegetals.
- **Amb quants de treballadors comptau?** Entre 15 – 20 (depèn de la temporada)
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals?** No, mai. **Des de quan?** Comercialitzam llavors i fruits fa 2 anys.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal? I de varietats locals?** No.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents feis (planter, llavor, ...)?** Els mantenim i els feim créixer. Manteniment.
- **Quin volum anual de cadascun?** No ho tenim calculat, mils d'unitats.
- **Quantes varietats produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** Sobretot ornamentals (80%) i alguns fruiters amb caràcter gairebé ornamental (20%).
- **Quin és l'origen de les llavors que produïu?** No en produïm.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes en general?** Planta ornamental que compram i comercialitzam.
- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** En general igual.
- **Preus de venda de planter i llavor. En què vós basau per posar el preu de venda?** Ens basam amb els preus que compram i el marge que posam.
- **Punts fort i punts febles de la producció de llavor/planter.**
- **Per què no produïu varietats locals?** No feim producció de planta.
- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?** Ens ho hem plantejat però de moment no estam preparats.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu?** 1, el viver de Cocos Garden **Quins són i quines característiques tenen?** Botiga, magatzem, viver – exposició exterior de planta molt gran. Centre de jardineria.
- **Quins són els volums de vendes?** No ho tenim calculat. Venem molta aromàtica com a ornamental, molta planta mediterrània de poques necessitats hídriques.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador?)** 60% particulars per a jardins o 40% empreses de jardineria que fan jardins per a la zona.
- **Punts forts i punts febles de la venda de llavor/plant**er.

  Punt fort: alta qualitat i servei.

  Punts febles: infraestructura i rotació de planta, problemes amb el transport, logística, perquè ve gairebé tot de fora, de la Península.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de llavor/planter.** Hi ha augment des del 2013 a ara. I cada any segueix augmentant respecte a l'anterior.
- **Per què no comercialitzau varietats locals?** Planter no ens sabria gens de greu. Arbres també, però aquí es venen pocs arbres fruiters. Estic interessat en planters.
- **Si es crea una marca de VVLL,vós hi adheriríeu?** Sí, encantats.
- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** S'ha de valorar però faríem un esforç.
- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?!** Sí.

2. Eduardo Robles Carrascosa, 53 anys, autònom, Son Real, Palma.

- **Estau inscrits al registre de vivers?** Sí. **En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)?**Productor de planta ornamental.
- **Amb quants de treballadors comptau?** 2. Pare i fill.
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals? Ho heu fet mai?** No. De llavor no feim res. Tot ho feim d'esqueixos propis.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal?** No.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents feis (planter, llavor, ...)?Quin volum anual de cadascun?** Planta ornamental i grama.

- **Quantes varietats produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** 3 tipus d' ornamentals i la grama.
- **Quin és l'origen de les llavors que produïu?** Esqueixos propis, de planta mare. Algunes vegades duim esqueixos de fora.
- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor? Nre. mínim de plantes, distàncies mínimes per evitar hibridació, selecció de plantes, periodicitat, ...** Els millors talls de les plantes mare.
- **Quins costos de producció teniu? Quines diferències hi ha quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** El que compram fora surt molt més car, ho compram per què ens ho demanen, i per tenir més diversitat. Ho compram petit per vendre-ho més car i fer-lo gran nosaltres.
- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** La grama, duu molta feina però es ven tota.
- **Preus de venda de planter i llavor. En què vós basau per posar el preu de venda?** Cada 2/3 anys pujam un poc. I ens basam amb els preus de la Península. Els vivers que em compren moltes vegades em compren a jo perquè és més barat que comprar-ho a la Península.
- **Per què no produïu varietats locals?** Abans feia algunes plantes ornamentals pròpies d'aquí però no m'acabava de funcionar. I com que només som dos treballadors vàrem haver de triar productes i per això vam triar aquests.
- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?** El que feim pràcticament és ecològic però no li venem.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu?** Venem a vivers, 4 o 5 vivers de Mallorca. **Quins són i quines característiques tenen?** Sa Porrassa, a viver Llucmajor, a sant Llorenç i al Port d'Andratx, Cocos Garden.
- **Quins són els volums de vendes?** No ho hem mirat.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador?)** Vivers grans.
- **Per què no comercialitzau varietats locals?** No.
- **Si es crea una marca de VVLL,vós hi adheriríeu?** Ara per ara no, perquè no és el que nosaltres feim.

3. Gerardo López López, 38 anys, Carretera Cala Figuera, Magaluf, Calvià, Viver sa Porrassa.

- **Estau inscrits al registre de vivers?** Sí. **En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)?** Obtentor.
- **Amb quants de treballadors comptau?** Entre 25 – 30 (depèn de la temporada)
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals?** No, mai.
- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal?** No.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor, ...)?** Poca llavor i no pròpia. Som productors de planta gran, oliveres, ciprers, ficus, cítrics, palmeres i algunes altres. I som obtentors de planta ornamental. Feim reproducció només de dragos. Quan parlam de productors de planta gran vol dir que la compram i que la mantenim, sense reproduir-la.
- **Quin volum anual de cadascun?** No ho tenim calculat, mils d'unitats.
- **Quantes varietats produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** Sobretot ornamentals i alguns fruiters amb caràcter gairebé ornamental.
- **Quin és l'origen de les llavors que produïu?** No en produïm.
- **Quines característiques tenen les plantes o productes en general?** Planta ornamental que compram i comercialitzam.
- **Quins costos de producció teniu? Quines diferències hi ha quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** No en tenim.
- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** El 80-90% ho compram de fora i un 10-20% de fora. De planta petita compram més d'aquí, però la resta de fora. Si aconseguim preus barats, com que feim recuperació de plantes, després hi podem posar més marge. El preu de venda es basa amb el marge, a partir de la base. De tant en tant, miram el preu de mercat per si ens anam per a dalt, però solem tenir uns preus bastants bons.
- **Preus de venda de planter i llavor. En què vós basau per posar el preu de venda?** Ens basam amb els preus que compram i el marge que posam.
- **Per què no produïu varietats locals?** No feim producció de planta.
- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?** Ens ho hem plantejat però de moment no estam preparats.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu?** 1, el viver sa Porrassa. **Quins són i quines característiques tenen?** Botiga, magatzem, viver – exposició exterior de planta molt gran.
- **Quins són els volums de vendes?** Bastant, depèn de quines plantes i depèn de l'any. L'exemple del 2018: Baladre, 3300 unitats. Buguenvíl·lea, 2200 unitats, Ficus, 2800 unitats. Lavanda, 6000 unitats. Oliveres totes són de fora, de pagesos que volen canviar-les i les venen a un baix preu.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador?)** Estranger que es fan els jardins o empreses de jardineria que fan jardins per a la zona. Un percentatge baix de mallorquins que compr quantitats petites.
- **Punts forts i punts febles de la venda de llavor/plant**er.

  Punt fort: tenim un estoc que no té ningú.

  Punts febles: Necessitam gent preparada per vendre, ja que necessitam un assessorament important, perquè són vendes de molt de doblers. Per entregar la planta a lloc, els accessos són complicats.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de llavor/planter.** Els darrers 3 anys han anat augmentant. El 2017 i 2018 ha pujat un poc. El 2016 va pujar molt respecte a el 2015. L'augment dels darrers anys és poc.
- **Per què no comercialitzau varietats locals?** El planter que compram a en Xesc Nicolau, és de varietat local, tomàtigues, albergínies, pebres. Planter de primavera. M'agradaria tenir fruiters i vinya de varietats locals, perquè a vegades ens ho demanen. M'agradaria tenir els contactes de les persones que ho produeixen.
- **Si es crea una marca de VVLL,vós hi adheriríeu?** Ho podríem mirar. Si tenguéssim més material, ho podríem mirar.
- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** S'ha de valorar.
- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?!** Si, incloure les plantes, llavors, fruiters, vinya, etc.

4. Magdalena Morro Torrents, 52 anys, Santa Maria, Vivers Santa Maria. SAT 7117

- **Estau inscrits al registre de vivers?** Sí. **En quina categoria (obtentor / seleccionador / multiplicador)?** No ho sé.
- **Amb quants de treballadors comptau?** 8 (3 socis)
- **Reproduïu o comercialitzau varietats locals?** No, mai.

- **Heu rebut alguna ajuda o subvenció per a la producció o venda de material vegetal? I de varietats locals?** No.

CARACTERÍSTIQUES DE LA PRODUCCIÓ

- **Quants de productes diferents de varietats locals feis (planter, llavor, ...)?** Planta ornamental i fa anys férem un poc de planter.
- **Quin volum anual de cadascun?** No ho tenim calculat, mils d'unitats.
- **Quantes varietats produïu? En quin format (planter, llavor) i quines?** Sobretot plantes aquàtiques, suculentes o cactus, plantes tapisants i arbusts ornamentals. Aromàtiques i medicinals en feim però poques en producció.
- **Quin és l'origen de les llavors que produïu?** Esqueixos propis, de planta mare.
- **Quins criteris feis servir per multiplicar la llavor?** Tenim un redol de plantes mare i dins d'aquest redol triam les plantes més sanes.
- **Quant a la periodicitat, ho multiplicau tot cada any o produïu més llavor però en anys alterns? Com és més rendible?** Durant un any tenim diferents temporades que reproduïm les plantes. Quan les plantes tenen més vigorositat i estan en més bon estat.
- **Quins costos de producció teniu? Quines diferències hi ha quant a origen de llavor (pròpia o externa)?** En la planta aromàtica ens surt gairebé més car fer-la nosaltres que comprar-la, per això nosaltres la feim. Però sobretot el que nosaltres ens feim és perquè són plantes que no trobes al mercat. No tenim analitzats els costos de producció.
- **Hi ha cultius més rendibles que d'altres?** Tot el que tenim és com un complement. No tenim cap producte que sigui el fort.
- **Preus de venda de planter i llavor. En què vós basau per posar el preu de venda?** Ens basam amb el preu del mercat. Ens basam amb el cost de la planta o llavor que compram i a partir d'aquí posam els preus.
- **Punts fort i punts febles de la producció de llavor/planter.**

  Punt fort: tenim les instal·lacions fetes per reproduir planta. Hi ha demanda d'aquest tipus de plantes que reproduïm. Passió per reproduir planta. Ens asseguram que tenim aquestes plantes.

  Punt feble: És més fàcil comprar-ho fet.
- **Per què no produïu varietats locals?** Sí que produïm plantes que consideram mallorquines, com a ornamentals d'interior i de corral. Les plantes ornamentals com les falgueres mallorquines, aspiristras,

begònies antigues, plantes que es sembraven dins dels patis, però no tenen el certificat de planta local.

- **Si teniu producció ecològica, quins costos afegits, punts forts i febles hi ha?** No, ni ens ho hem plantejat.

CARACTERÍSTIQUES DE LA COMERCIALITZACIÓ

- **Quants de punts de venda teniu?** 1, el viver de Santa Maria. **Quins són i quines característiques tenen?** Botiga, magatzem, viver – exposició de planta.
- **Quins són els volums de vendes?** No ho tenim calculat. Tenim un 50% de planta d'autoproducció i 50% de planta de compra de fora.
- **Freqüència i característiques del mercat (perfil clar de comprador?)** Persones de 50 anys i més, persones locals i un percentatge d'estranger important. Volen plantes de jardí resistents i adaptades a les condicions mediterrànies. Es ven més planta d'exterior que d'interior.
- **Punts forts i punts febles de la venda de llavor/plant**er.

  Punts febles: la gent no s'anima a sembrar coses noves, a nosaltres ens costa molt introduir plantes noves que nosaltres produïm.
- **Evolució dels darrers anys en comercialització de llavor/planter.** Les vendes de plantes que nosaltres produïm han augmentat els darrers anys.
- **Per què no comercialitzau varietats locals?** Només feim les ornamentals que s'hi poden considerar, ara de planter el compram i a vegades és de varietats locals. El compram a planters Nicolau.
- **Si es crea una marca de VVLL,vós hi adheriríeu?** Això ho hauríem de parlar entre els socis. Possiblement és més sí que no, però ho hauríem de valorar.
- **Que estaríeu disposats a assumir per tenir la marca?** S'ha de valorar.
- **Aquesta marca hauria d'incloure material vegetal i fruits?!** Sí, incloure les plantes.